Die Handelsfrage im Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat von der Gründung bis zur Gegenwart.

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der staatswissenschaftlichen Doktorwürde
der
hohen Philosophischen Fakultät
der
Friedrich-Alexanders-Universität Erlangen
vorgelegt
von

Diplomvolkswirt Robert Lohmann
aus Bochum.

Tag der mündlichen Prüfung: 13. 1. 1930.

1930

Buchdruckerei F. W. Fretlöh, Bochum.

Referent: Professor Dr. H. Moeller.

Dekan: Professor Dr. Lippold.

Inhaltsverzeichnis.

I. Teil. Das Problem des Verkaufs der Ruhrkohle vor Gründung des Syndikates.

1. Kapitel.

Die Bedeutung des Kohlenhandels.

Handel im Sinne dieser Untersuchung ist der Handelsstand von Beruf als Träger der durch die volkswirtschaftliche Arbeitsteilung allmählich selbständig gewordenen Vermittlungstätigkeit zwischen Produzenten und Konsumenten [1]). Infolge seiner vermittelnden und ausgleichenden Tätigkeit ist der Handel in der neuzeitlichen arbeitsteiligen Verkehrswirtschaft ein unentbehrliches Glied des Herstellungsvorganges [2]). Diese Unentbehrlichkeit ist weniger umstritten als die Frage, ob der Handel auch tatsächlich produktiv ist. Lexis sagt über die Produktivität des Handels: „Sofern die Handelstätigkeit zugleich das objektiv-nützliche Resultat erzeugt, daß die Güter eine ihre Brauchbarkeit erhöhende Ortsveränderung erfahren und den Konsumenten reichlicher und bequemer zugänglich gemacht werden, ist sie volkswirtschaftlich unzweifelhaft auch produktiv. Wenn der Bergwerksunternehmer, der durch Handarbeit und durch Maschinen Steinkohlen aus der Tiefe an die Oberfläche emporheben läßt, ein Produzent ist, so kommt dieser Charakter ebenso gut dem Händler zu, der auf seine Rechnung veranlaßt, daß diese Kohlen vom Schacht nach dem Lager und von da in die Vorratsräume des Konsumenten gelangen [3]).“

Nur zu einem kleinen Teile verkauften die Zechen ihre Erzeugnisse direkt an den Verbraucher und in der Hauptsache nur dann, wenn diese selbst kapitalkräftige Industrien oder Betriebe waren, so daß für beide Teile sowohl für die Lieferanten wie Bezieher der direkte Verkauf nur vorteilhaft war. Die Zahl der von den Zechen unmittelbar beziehenden Verbraucher war gering, für den weitaus größeren Teil der Kohlenproduktion trat aus für beide gewichtigen Gründen zwischen Zeche und Verbraucher der Handel, der im 19. Jahrhundert, zumal in dessen 2. Hälfte, als der „entscheidende Träger der weltwirtschaftlichen Verflechtungen“ allgemein anerkannt wurde [4]).

Worauf beruht die Bedeutung des Handels, was sichert ihm Leben und Tätigkeit?

Verschieden sind die Elemente, die dem Handel Wesenseigentümlichkeit verleihen. Umlaufendes Kapital, Land- und Menschenkenntnis, ausgeprägte Beweglichkeit sind die Waffen, von deren Anwendbarkeit und Schärfe die Existenzfähigkeit des Handels entschieden wird [5]).

---

[1]) Lexis, Handel in Schönbergs Handbuch der politischen Oekonomie, Bd. 2, S. 223, 4. Aufl.

[2]) Salewski, Handel im Handwörterbuch d. Kaufmanns, Bd. 2, S. 859.

[3]) Ehrenberg, Handel im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 5, S. 22, 4. Aufl. und Lexis, a. a. O., S, 273,

[4]) K. Wiedenfeld, Der Handel in der Volkswirtschaft. Festschrift für Ludwig Wiesinger, Kohlenhandelsfragen, Berlin 1925, S. 9.

[5]) K. Wiedenfeld, siehe oben, S. 10.

Erstes Erfordernis für den Produzenten, sein Unternehmen erfolgreich durchführen zu können, ist eine rationelle Ausnutzung seiner maschinellen Anlagen und eine regelmäßige Beschäftigung seiner Arbeiter; das ist auf die Dauer nur möglich, wenn er sich einen gleichmäßigen Absatz der von ihm erzeugten Produkte im voraus sichern kann. Der Produzent braucht also Abnehmer, welche für längere Zeit größere Bestellungen für jede der von ihm erzeugten Sorten aufgeben und diese in gleichmäßigen Raten regelmäßig abrufen [1]). Hierzu ist der Großhandel imstande, dessen wesentlicher Zweck darin liegt, den Bedarf eines bestimmten Absatzgebietes zu befriedigen, und Waren mit möglichst geringen Unkosten und Verlusten für die Volkswirtschaft zu beschaffen und zu verteilen [2]).

Mit seinen Betriebsmitteln greift der Handel nach zwei Richtungen in das Verhältnis von Produktion und Konsumtion helfend und vermittelnd ein. Seiner Vermittlungstätigkeit gemäß besitzt der Handel der Gütererzeugung gegenüber die Wesensaufgabe, die gleichmäßig produzierten Mengen — namentlich bei der Kohle — durch entsprechend gleichmäßige Abnahme zu ergänzen und in den Verbrauch zu leiten [3]). Indem der Handel mit der Möglichkeit rechnet, zu höheren Preisen zu verkaufen als er eingekauft hat, legt er seiner Tätigkeit eine gewisse Spekulation zugrunde und richtet sein Interesse auf eine möglichst vollständige Ausnutzung der Gewinngelegenheit.

Der Handel bewirkt eine Ausgleichung der Gütervorräte, weil er hier verkauft und dort verkauft und damit zugleich eine Ausgleichung der Preise [4]), indem er überall die besten Bezugsquellen und Absatzmöglichkeiten erkundet und ausnutzt. Bei steigender Nachfrage, die auch ein Anziehen der Preise mit sich bringt, sorgt er für rechtzeitige Herbeischaffung von Gütern, um dem wachsenden Bedarf genügen zu können. Dadurch erzielt er eine gleichmäßige, den Bedürfnissen entsprechende Verteilung der Güter. Der Handel bleibt ein unentbehrliches Glied des Produktionsprozesses und dient dem Produzenten dadurch, daß er rechtzeitig und in einem dem Bedarfe entsprechenden Umfange als Käufer auftritt und ihm die Sorge für den Absatz nimmt: der Handel hat den Mengenabfluß so zu regeln, daß er mit dem Tempo der Erzeugung übereinstimmt.

Vermöge seiner Kapitalkraft unterhält der Handel und dies ist besonders beim Kohlenhandel der Fall, ein reich assortiertes Lager und wird dadurch in die Möglichkeit gesetzt, bei plötzlich auftretendem starken Bedarf die Wünsche seiner Abnehmer zu befriedigen und so für den zeitlichen und räumlichen Mengenausgleich zu sorgen, ohne den weder die Produktion noch die Konsumtion zu ihrem Rechte kommen können [5]). Der Handel ergänzt die gleichmäßig vor sich gehende Gewinnung durch

[1]) H. Bonikowsky, Der Einfluß der industriellen Kartelle auf den Handel in Deutschland. Jena 1907, S. 182 ff.

[2]) K. Wiedenfeld, Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat, Bonn 1912, S. 29 ff.

[3]) E. v. Philippovich, Grundriß der politischen Oekonomie, 2. Bd., II. Teil, Tübingen 1920, S. 130 ff.

[4]) Mataja, Handel in Handwörterbuch der Staatswissenschaften, S. 245, 5. Bd., 3. Aufl.

[5]) H. Lüthgen, Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S. 14 ff.

entsprechend gleichmäßige Abnahme der Produkte[1]) und sucht saisonweise verschiedenen Absatz zum Teil aus seinen Vorräten zu bewirken[2]). Die Verteilung kann nicht so geschehen, wie er es für gut befindet, sondern muß sich der Bedürfnisbefriedigung anpassen, d. h. sie muß also nicht nur in ausreichendem Maße, sondern kontinuierlich erfolgen, daß er der steten, wenn auch örtlich und zeitlich schwankenden Nachfrage gerecht wird.

Mit der Betonung des stehenden Kapitals, die aller Gütererzeugung eigentümlich ist, gewinnt der Handel noch wesentlich an Bedeutung in seiner Funktion als Vermittler zwischen Produzenten und Konsumenten, als er sich zwischen beide als Kreditgeber in den Wirtschaftsgang einschiebt. Da bei der Gütererzeugung das immobile Kapital in den Vordergrund tritt und das Betriebskapital um ein Vielfaches zu übertreffen pflegt und die Konsumenten nicht jederzeit in der Lage sind, ihre Einkäufe sofort zu bezahlen, dem Produzenten aber an der gesicherten Durchführung seines Betriebes gelegen ist, gibt der Handel, bei dem das umlaufende Kapital überwiegt, Kredit nach beiden Seiten[3]). Speziell für den Kohlenbergbau ist es ein unbedingtes Erfordernis, daß der Handel den Zechen gegenüber für einen prompten Zahlungseingang garantiert, damit eine längere Kreditgewährung die Rentabilität der Zechen infolge des Charakters der Kohle als eines Massenproduktes, nicht gefährdet.

Ebenso bedeutsam greift ein anderes Element in die Entwicklung ein, die Kenntnis von Land und Leuten und damit verbunden die allgemeine Marktübersicht. Der Handel bildet neue Märkte, er weckt und befriedigt unmittelbar die Bedürfnisse[4]) und sucht die örtliche Knappheit der Natur an wirtschaftlichen Gütern zu überwinden. Der Rührigkeit des Handels bleibt es überlassen, eine Absatzerweiterung durchzuführen und besonders neue Wege des Warenbezuges und des Warenabsatzes zu beschreiten. Erst der Handel ermöglicht eine weitgehende Arbeitsteilung und Unabhängigkeit des Produzenten von den Verhältnissen des lokalen Marktes, sowie andererseits die Unabhängigkeit der Konsumenten von dem Wechsel der Produktionsrichtungen und Produktionsgrößen in ihrer Umgebung. Der Handel nimmt dem Produzenten die Sorge um den Absatz seiner Produkte und weckt verborgenen Bedarf, indem er die Konsumenten aufsucht und die Ware zur Ansicht bereitstellt. Er weist der Produktion neue Wege, indem er die Wünsche der Konsumenten erforscht und bei seinen Aufträgen beim Produzenten berücksichtigt. Mancherlei sind die Schwierigkeiten, die hier an den Händler herantreten, denn der Bedarf eines Kunden ist stark differenziert je nach der Art der Verwendung der Kohle. Deshalb will der Verbraucher seine Spezialwünsche entsprechend gewürdigt sehen und legt auf richtige Befriedigung seines laufenden und gleichwohl schwankenden Bedarfs — oscillierend nach Jahreszeit, Witterung, der allgemeinen wirtschaftlichen Konjunktur etc.

---

[1]) Deutsche Kohlenzeitung Jahrgang 1912, S. 417.

[2]) J. Burger, Der Kohlenhandel d. Pfalz. Kohlenhandelsfragen, S. 76

[3]) K. Wiedenfeld, Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat, a. a. O., S. 3 u. ff.

[4]) Ehrenberg, a. a. O., S. 23.

— großen Wert[1]). Um diesen Wünschen der Konsumenten gerecht werden zu können, müssen Wille und Verstand besonders stark im Handel ausgeprägt sein. Jene Kenntnis der fremden Verhältnisse und Grundanschauungen, die der Handel in ausreichendem Maße besitzt, erleichtern es ihm wesentlich, Absatzquellen ausfindig zu machen und neu zu erschließen. Z. B. ist es seinen alterprobten Beziehungen zu danken, wenn schon bald nach Kriegsende der ausländische Markt sich für deutsche Waren öffnete, wenn fremde Rohstoffe für Deutschland gekauft und geliefert wurden, ohne die es über die schwere Zeit der örtlichen Knappheit schwerlich hätte hinwegkommen können[2]).

2. Kapitel.

Die Lage des Kohlenhandels vor Gründung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates.

1.) Die Wirtschaftsverhältnisse auf dem Kohlenmarkt.

Die Wirtschaftsverhältnisse im Ruhrkohlenbergbau vor Gründung des rheinisch-westfälischen Kohlensyndikates waren durch einen harten Kampf der Zechen untereinander um die Absatzgebiete gekennzeichnet. Dieser Absatzkampf Aller gegen Alle nahm immer ernstere Form an, je mehr es den Zechen gelang, ihren Betrieb auf eine vergrößerte Produktionsbasis zu stellen[3])[4]). Die Möglichkeit einer Produktionsvermehrung war den Zechen durch die Einführung der Dampfmaschine gegeben, die das Deckgebirge und die gewaltigen Wassermassen bewältigte und damit den Uebergang vom Stollenbau zum Schachtbau vollzog[5]), Mit dem Aufblühen der Eisenindustrie seit der Umstellung zur Massenverhüttung und dem dadurch bedingten Wechsel von der Holzfeuerung fand mit fortschreitendem Ausbau des Verkehrswesens die steigende Förderung zunehmende Absatzmöglichkeiten. Mit dieser äußerlich glänzenden Entwicklung, von der sich die Bergwerksbesitzer eine Verbesserung ihrer schlechten Lage versprochen hatten, ging aber die wirtschaftliche nicht immer Hand in Hand. Denn auf der andern Seite verlangte der Ausbau des technischen Betriebes mit der parallel laufenden Vergrößerung der Produktion auch einen gesteigerten Absatz der geförderten Mengen. Die von den einzelnen Zechen an den Tag gebrachten Mengen nahmen einen derartigen Umfang an, daß das Angebot bei weitem größer war als die Nachfrage. Die Zechen hatten sich in ein Fieber der Betriebsamkeit gestürzt, so daß die Zeit bis zum Zustandekommen des Kohlensyndikats durch eine große Ueberproduktion und als Folgeerscheinung hiervon durch außergewöhnlich niedrige Kohlenpreise gekennzeichnet war. Die Wirtschaftsverhältnisse auf dem Kohlenmarkt lagen aus diesem Grunde so schwierig, daß durch den freien Wettbewerb, der in voller

---

[1]) Jos. Burger, Der Kohlenhandel in der Pfalz, a. a. O., S. 77.

[2]) Kohlenhandelsfragen, a. a. O., S. 15.

[3]) W. Meifert, Die organisatorische Entwicklung der Rheinisch-Westfälischen Kohlenwirtschaft, Münster 1923, S. 15.

[4]) K. Wiedenfeld, a. a. O., S. 11 u. ff.

[5]) Reuß, Mitteilungen aus der Geschichte des Königlichen Oberbergamtes zu Dortmund und des Niederrh.-Westf. Bergbaues. In Zeitschrift für das Berg-, Hütten- und Salinenwesen im preußischen Staate, 1892, S. 370.

Stärke eine Zeche gegen die andere ausspielte, die Grundlage für ein gemeinsames Zusammenarbeiten der Bergwerksbesitzer noch nicht geschaffen war [1]). Die unzähligen, auf dem Markt beim Absatz ihrer Produkte sich aufs schärfste bekämpfenden Einzelbergwerke spannten jedes seine Produktionsmittel bis zum äußersten Grade an, um durch eine möglichst hohe Produktion eine relative Verminderung der Selbstkosten zu erzielen, denn eine Erniedrigung der Produktion war im allgemeinen gleichbedeutend mit einer Erhöhung der Selbstkosten [2]). Die Zechen mit den geringsten Produktionskosten waren in der vorteilhaften Lage, die Kohle zu einem wesentlich niedrigeren Preise ihren Abnehmern anbieten zu können als diejenigen Zechen, die unter härteren Bedingungen und mit einem größeren Selbstkostenaufwand produzierten. Dadurch wurde die Notlage und der Wettbewerb auf dem Kohlenmarkt verschärft. Die Preise waren sehr schwankend und nicht einheitlich. Das hervorgerufene regellose und wilde Angebot stürzte die Preise auf eine Tiefe, bei der die Unternehmer ihrer Rente verlustig gingen und ihre Gestehungskosten nicht mal bezahlt erhielten [3]) [4]) [5]).

In Ermangelung einer eigenen Verkaufsorganisation hatten die Zechen den Vertrieb ihrer Kohlen dem Handel überlassen, der die bestehende Absatzkrisis mit den ihm auf Grund seiner persönlichen Fähigkeiten zur Verfügung stehenden Mitteln abzuschwächen suchte. Historisch betrachtet, war der freie Kohlenhandel ebenso alt wie der Bergbau selbst; seine Entwicklung hatte mit der seiner Lieferanten Schritt gehalten.

2.) Der Ruhrkohlenhandel im Verhältnis zum Produzenten.

Vor der Gründung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats zur Zeit des freien Wettbewerbs nahm der Kohlenhandel den Zechen gegenüber eine dominierende Stellung ein [6]). Die bestehende Ueberproduktion verstärkte noch weiter die Vormachtstellung des Handels, zumal die Zechen meist nicht in der Lage waren, größere Kohlenmengen auf Lager zu nehmen, da der verfügbare Raum auf den Zechenplätzen nur für die Aufnahme der Produktion von nur wenigen Tagen ausreichte. Ferner waren mit dem Lagern der Kohle und dem späteren Wiederaufladen durch die Qualitätsverschlechterungen größere Unkosten verbunden, und um solche zu sparen, waren die Zechenbesitzer froh, die tägliche Förderung absetzen zu können, ohne gezwungen zu sein, größere Mengen mit Verlust zu lagern. Aus diesem Grunde war es leicht erklärlich, daß die Kohlenhändler, die als Vermittler zwischen Produzent und Konsument auftraten und mit Hilfe ihrer Handelseinrichtungen die Ruhr-

---

[1]) R. Passow, Kartelle des Bergbaues. In Material für das Wirtschaftswissenschaftliche Studium, 1911. S 4. Fußnote 1.

[2]) Schmeisser, Ueber die Gewinnungs- und Absatzgebiete der wichtigeren, nutzbaren, mineralischen Bodenschätze Rheinland, Westfalens und Nassaus. Aus Archiv für Eisenbahnwesen 1888, S. 638.

[3]) H. Lüthgen, a. a. O., S. 2 u. 3.

[4]) W. Goetke, Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat und seine wirtschaftliche Bedeutung, Essen 1905, S. 7.

[5]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 17.

[6]) H. Thurau, Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in seiner Entwicklung und seinem Einfluß auf die Gestaltung der Ruhrkohlenwirtschaft, Erlangen 1927, S. 47/48.

kohle in den Verbrauch überleiteten, die Notlage der Zechen benutzten, für sich besondere Vergünstigungen beim Einkauf ihres Bedarfs zu erreichen, die ihnen trotz der schlechten Lage des Bergbaues auch in reichlichem Maße gewährt wurden [1] [2] [3]. Der Kohlenhandel genoß eine vollkommene Freiheit, und wenn auch die wachsende Konzentration der Unternehmungen und das Aufkommen großer kapitalkräftiger Gesellschaften verhinderte, daß der Handel sich hier zur vollen Beherrschung der Produzenten hätte aufschwingen können, so waren doch die gesamten Verkaufs- und Lieferungsbedingungen, überhaupt die gesamten Absatzverhältnisse viel mehr den Interessen des Händlers, als denen der Produzenten angepaßt [4]. Jede Zeche mußte darauf bedacht sein, ihren Betrieb aufrecht zu erhalten, wie auch ihre Arbeiter ununterbrochen zu beschäftigen und konnte dies nur, wenn der Großhandel seine Hilfe zusagte. Dieser seiner Ueberlegenheit und Unentbehrlichkeit, die er in letzter Linie seiner Finanzkraft verdankte, war der Kohlenhandel sich wohl bewußt und er verstand sie auszunutzen.

Da die übermäßig gesteigerte Förderung keine Aufnahme mehr auf dem übersättigten Markte fand [5], bot die Notlage der Zechen den Händlern einen willkommenen Anlaß, die Bedingungen vorzuschreiben, auf denen sich der Geschäftsverkehr aufbaute. Zur Uebernahme eines langfristigen Vertrages war der Kohlenhändler nicht zu bewegen; Lieferungsverträge wurden nur von Fall zu Fall abgeschlossen. Bei Abschluß eines Geschäftes wurde den Zechen die Regelmäßigkeit der Abnahme nicht gewährleistet. Die Kohlen wurden nicht in einer einzigen Lieferung abgenommen, sondern die Händler riefen im Falle eines Auftrags die verlangten Mengen ab. Durch diese Abnahmebedingung war von einer Uebernahme des Lager- und Konjunkturrisikos seitens des Großhandels keine Rede; denn würde der Händler die vertraglich festgelegten Mengen in regelmäßiger Folge abrufen, auch wenn keine Nachfrage nach diesen Mengen bestand, dann hätte notgedrungenerweise ein großer Teil der Kohlen auf Lager genommen werden müssen. Die dadurch entstehenden Unkosten an Fracht und Lagerung gingen zu Lasten des Großhändlers, dessen Vormachtstellung es ihm aber erlaubte, das Risiko auf die Produzenten abzuwälzen, um so die Führung seines Vermittlungsgeschäftes ohne besondere Schwierigkeit risikofrei zu gestalten [6].

In dem Maße wie das Angebot an Kohle sich vergrößerte und die einzelnen Bergwerke um den Absatz ihrer täglichen Fördermengen besorgt waren, wuchs der Einfluß der Kohlenhändler auf den Produzenten. Die von der Freihandelsschule als naturnotwendige Folge der freien Konkurrenz behauptete Harmonie der wirtschaftlichen Interessen erlitt im Verkehr zwischen Produzent und Handel vielfach Fiasko. Namentlich wurden kleinere Betriebe von einigen kapitalkräftigen Händlern in skrupelloser Weise ausgebeutet. Obwohl in einzelnen Bergbaubezirken die Zechen-

[1] H. Lüthgen, a. a. O., S. 140 u. ff.

[2] Franken, Syndikatshandel oder Freihandel im Kohlenabsatz, Köln 1925, S. 11 u. ff.

[3] W. Kerscht, Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in seiner geschichtlichen Entwicklung von 1910—20, Freiburg 1922, S. 104.

[4] R. Liefmann, Neubildungen im Deutschen Kohlen- und Eisenhandel, Kölnische Zeitung v. 3. 6. 1905.

[5] H. Poßberg, Die neuere Entwicklung des Kohlenmarktes in Deutschland, Bochum 1920, S. 87.

[6] Bericht des Bergbauvereins für 1891, S. 7 u. ff.

besitzer durch Preiskoventionen [1] [2] [3]) miteinander vereinbarten, auf diesem Wege die schädliche Konkurrenz innerhalb ihrer Reihen zu beseitigen, war dennoch nicht die Sicherheit geboten, daß die Zechen wegen der losen Struktur dieser Uebereinkünfte nach den verabredeten Bedingungen vorgingen. Die Folge war zwar ein ziemlich einheitlicher Preisstand für eine gewisse Zeit, aber die Preise sanken teilweise bis unter die Selbstkosten. Der Kohlenhändler hatte nicht nur eine Bezugsquelle, die ihn mit Kohlen versorgte, sondern entsprechend den Bedürfnissen und Wünschen seiner Abnehmer unterhielt er mehrere Verbindungen. Die Preise im freien Verkehr wurden noch dadurch gedrückt, daß der Händler von einer größeren Zahl von Zechen Offerten einholen ließ und mit demjenigen Bergwerk den Abschluß tätigte, das zu den billigsten Preisen liefern wollte [4]). Der Händler mußte unter allen Umständen darnach streben, keinesfalls einen höheren Preis im Einkauf anzulegen, als sein Konkurrent, weil er sonst wettbewerbsunfähig werden würde. Der einzelne Zechenbesitzer, der vielfach keine Fühlung mit seinem Nachbar und keine genaue Kenntnis über die Lage des Marktes hatte, lebte in der beständigen Furcht, die Kohlenpreise heruntersetzen zu müssen, um einem etwaigen Mangel an Aufträgen und Stockungen im Betriebe auszuweichen. Nicht selten war die Beobachtung zu machen, daß die Zechen ihre Kohlen zu Preisen verkauften, die dem tatsächlichen Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage nicht entsprachen, sondern nur durch die Vormachtstellung des Kohlenhandels begründet waren [5]). Die Unkenntnis der Marktlage trug in die Zechen eine gewisse Unsicherheit hinein, die noch dadurth vergrößert wurde, daß die Händler sich von mehreren Bergwerken Angebote unterbreiten ließen, und so die Nachfrage größer schien, als sie in Wirklichkeit war. Die Zechen standen dann in dem Glauben, daß die Konjunktur gut zu beurteilen sei, wenn sie auch nach den tatsächlichen Verhältnissen schlecht war [6]). Namentlich kleinere Betriebe, die außerhalb des Konzentrationspunktes der Nachfrage lagen und noch weniger die Marktverhältnisse überschauen konnten, begaben sich in eine drückende Abhängigkeit dem Kohlenhändler gegenüber. In Zeiten schlechter Konjunktur veranlaßten die Händler die Zechen zu umfangreichen und langfristigen Abschlüssen auf Grund der niedrigen Preise. Fand nun eine unerwartete Preissteigerung statt, dann beharrten die Händler auf ihrem Vertrag und steckten somit allein den Gewinn ein. Ebenso im umgekehrten Falle, wenn während der Gültigkeit des Vertrages die Kohlenpreise noch weiterfielen, fehlte es nicht an Versuchen, sich den Verträgen zu entziehen oder wenigstens einen Teil des Verlustes auf die Zechen abzuwälzen. Aus Furcht, Kunden zu verlieren, gab der größte Teil der Zechen wohl oder übel den Forderungen seiner Händler nach, teilweise nur, um die Abwicklung der Verträge nicht zu gefährden [7]). Die Zechen mußten dem Handel schon deshalb zu Willen sein, weil er für sie eine unentbehrliche Macht bedeutete und sie selbst an seiner

---

[1]) Meisert, a. a. O., S. 56 u. ff.
[2]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 18 u. ff.
[3]) Kerscht, a. a. O., S. 2.
[4]) Lüthgen, a. a. O., S. 143.
[5]) Bonikowsky, a. a. O., S. 11, 13 u. 14.
[6]) Siehe Fußnote 4.
[7]) O. Bartz, Aufbau und Tätigkeit des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates in ihrer Entwicklung von 1893—1912, Borna-Leipzig 1913, S. 68, 69.

Daseinsberechtigung interessiert waren: Das Gedeihen der Kohlenbergwerke war mit dem Wohl und Wehe des Handels aufs engste verknüpft.

Um die Aufrechterhaltung ihrer Betriebe zu sichern und bei der Entlöhnung ihrer Arbeiter nicht in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten, hatten die Zechenbesitzer dem Handel die Bedingung auferlegt, nach Empfang der Ware sofort in bar zu bezahlen. Doch der größte Teil der Händler kümmerte sich nicht um die vertraglich festgelegten Bestimmungen[1]). In dieser Beziehung herrschten für den Produzenten vielfach kaum erträgliche Verhältnisse und eine jede Kalkulation störende Unsicherheit. Die Händler schoben eigenmächtig die Bezahlung einer an einem bestimmten Termine fälligen Rechnung auf mehrere Monate hinaus und erst auf häufiges Drängen der Lieferanten kamen sie ihren Zahlungsverpflichtungen nach. Nur wenige Händler bezahlten sofort nach Empfang der Ware in bar oder per Scheck. Barzahlung oder möglichst kurzes Zahlungsziel für die abgesetzten Produkte war ein wichtiges Erfordernis für die Zechen, denn die Arbeitslöhne, häufig der Hauptbestandteil der Produktionskosten, mußten in bar ausgelegt werden. Die wenigen Händler, die mit Rücksicht auf ihre an Geldknappheit leidenden Produzenten ihre Zahlungsverpflichtungen prompt erfüllten, suchten aber einen besonderen Profit zu ziehen und verlangten Einräumung von Sonderrabatten, die vorher nicht vereinbart waren[2]). Teils suchten einige mit besonders großem Kapital ausgerüstete Zechen durch weitgehende Kreditgewährung den Umsatz ihrer Konkurrenten an sich zu ziehen, teils waren einige kleinere technisch weniger leistungsfähigere Werke bestrebt, durch weitgehende Konzessionen auf diesem Gebiete den Mangel an Qualität ihrer Erzeugnisse auszugleichen. Die Nachteile ungeordneter Zahlungsverhältnisse traten für die Zechen klar zutage. Aber auch für den soliden Handel waren sie nicht günstig. Der prompte Zahler, welcher nicht von den Produzenten durch rücksichtsloses Drängen und Feilschen ungebührliche Zahlungsfristen und Skontosätze herauszupressen suchte, der nach den vertraglich festgelegten Zahlungsterminen seine Verpflichtungen erfüllte und nicht so skrupellos dachte, um einige Wochen Zinsgewinn herauszuschlagen, war seinen Konkurrenten gegenüber nicht unerheblich im Nachteil. Kein Händler konnte wissen, ob nicht sein Konkurrent günstigere Zahlungsbedingungen erreichen würde als er, und diese Ungewißheit war nicht zuletzt die Ursache der allgemeinen Ausdehnung der Mißbräuche im Zahlungswesen.

Der scharfe Wettbewerb, der oftmals das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage ins Wanken brachte, spielte sich nicht nur zwischen den einzelnen Zechen ab, sondern herrschte auch in voller Schärfe zwischen den Kohlenhändlern. Jeder Händler suchte zunächst die billigste Bezugsquelle ausfindig zu machen[3]) [4]) und richtete sein Bestreben in der Hauptsache darauf, in der Führung seines Geschäftes soviel wie möglich an Kosten zu sparen[5]). Da der Händler meist nur kurzfristige Verträge mit den Zechen abschloß und die von ihm verlangten Mengen aus seinem Auftrag abrief, war ihm das Lagern von großen Mengen auf eigenen

---

[1]) Bonikowsky, a. a. O., S. 99.
[2]) Franken, a. a. O., S. 18.
[3]) Poßberg, a. a. O., S. 44.
[4]) R. Liefmann, Kartelle und Trusts, Stuttgart 1924, S. 122.
[5]) G. Ebner, Der deutsche Kohlenhandel in seiner Entwicklung von 1880—1907, Borna-Leipzig 1909, S. 64.

Lagerplätzen erspart geblieben[1]). Er hielt nur für den dringendsten Bedarf ein kleines Lager in den gangbarsten Sorten. Die Wirtschaftsverhältnisse brachten es mit sich, daß der Kohlenhändler auch mit kleinen Lagern zur vollkommenen Zufriedenheit seiner Kunden das Kohlengeschäft betreiben konnte. Zur Abwicklung seines Geschäftes brauchte er auch weniger Arbeiter und sparte so an Arbeitslohn. Außerdem gab es noch eine Reihe von Großhändlern, die überhaupt die Kosten für das Halten eines Lagers sparen wollten und deshalb ihre Lager abschafften[2]). Durch diese Maßnahme wälzten sie das ganze Lagerrisiko auf die Schultern der Zechen ab und erzielten gleichzeitig den Vorteil, infolge der geringen Unkosten auf niedrigerer Preisbasis kalkulieren und die Preise ihrer Konkurrenten noch weiter unterbieten zu können.

Bei dem großen Angebot an Kohle waren die Händler, die sich einen gesicherten Kundenkreis erwerben wollten, darauf bedacht, nur die besten Sorten Kohlen ihren Abnehmern anzubieten. Weniger Nachfrage bestand nach minder guten Sorten. Deshalb schlossen die Händler in den meisten Fällen nur mit solchen Zechen Verträge ab, die Kohlen besserer Qualität förderten, sehr zum Nachteil der Zechen mit Kohlen schlechterer Qualität. Die wichtige Aufgabe des Absatzes aller Kohlensorten trat mithin etwas in den Hintergrund. Jedoch was die Vergrößerung und Erweiterung des Absatzes und die Erschließung neuer Absatzgebiete anbetrifft, hatte der Großhandel Vortreffliches geleistet. In der Erreichung dieses Zieles liefen die Interessen beider Parteien, der Zechen sowohl wie der Händler in einer Richtung.

3.) Der Ruhrkohlenhandel im Verhältnis zum Kleinhandel und Konsumenten.

Vor Gründung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats trat der Kohlengroßhandel in dem Absatzkampf Aller gegen Alle den Zechen gegenüber völlig dominierend auf und gestaltete den Geschäftsverkehr mit ihnen ganz zu seinem Nutzen. In dem gleichen Maße, wie der Großhandel die Zechen beherrschte, verstärkte er auch seinen Einfluß auf die Kleinhändler bezw. Konsumenten, die ohne Inanspruchnahme des Kohlengroßhandels direkt beim Produzenten nicht einkaufen konnten und aus diesem Grunde wohl oder übel die Lieferungsbedingungen des Großhandels akzeptieren mußten[3]). In der Regel waren diese Bedingungen so gestellt, daß die Position der Kleinhändler und Verbraucher vorteilhaft zu nennen war und sie aus dem Geschäftsverkehr den weitaus größeren Nutzen zogen. Die Interessen der vom Großhandel bedienten Abnehmer standen denen der produzierenden Zechen direkt entgegen. Die Zechen drängten auf Abschluß von langfristigen Verträgen, während die Kleinhändler und Konsumenten zum größten Teil zu kapitalschwach waren, um ein aus einem langfristigen Vertrag sich eventl. ergebendes Konjunktur- und Lagerrisiko auf sich zu nehmen. Den Wechselfällen der Konjunktur war der Kleinhandel in erster Linie ausgesetzt; deshalb suchte er durch das Halten eines kleinen Lagers die Verluste herabzu-

---

[1]) O. Becker, Deutschlands Kohlenhandel, Tübingen 1903, S. 63.
[2]) Franken, a. a. O., S. 19.
[3]) Becker, a. a. O., S. 65.

schrauben. Der Großhändler dagegen hielt für seine Abnehmer ein reichhaltiges Lager auch in den weniger verlangten Sorten zur Verfügung oder er war jederzeit in der Lage, die verlangten Mengen und Sorten bei seinem Produzenten abzurufen, um bei plötzlich einsetzendem Bedarfe die Spezialwünsche aller Kunden befriedigen zu können [1]).

Außerdem erhielten die kleineren Abnehmer einen ihren Bedürfnissen entsprechenden mehr oder weniger längeren Kredit vom Kohlengroßhandel [2]). Den Ausgleich der divergierenden Interessen bewirkte wiederum der Großhandel, der über das erforderliche Kapital verfügte, um die von den Produzenten entnommenen Waren in bar zu regulieren und seinen Abnehmern den gewünschten langfristigen Kredit zu gewähren. Im Uebrigen bereitete die Prüfung der Kreditwürdigkeit der zahlreichen über das gesamte Absatzgebiet verstreut liegenden Kleinabnehmer den Zechen eine äußerst schwierige Aufgabe, die zu lösen dem Großhandel vermöge seiner andauernden persönlichen Beziehungen zu seinem Kundenkreis erheblich leichter gelang.

Die von dem Großhandel auf Lager gehaltenen Vorräte boten den Kleinhändlern und Konsumenten eine wesentliche Erleichterung und Bequemlichkeit beim Einkaufe und gewährten weitgehende Sicherheit für den jederzeitigen Bezug der im besonderen Falle speziell gebrauchten Mengen und Sorten [3]). Ein nicht zu unterschätzender Vorteil des direkten Bezuges vom Kohlengroßhandel lag noch für den Kleinhandel in der dauernden persönlichen Fühlungnahme mit dem Lieferanten, die eine Anpassung der Bezugsbedingungen an die individuellen Verhältnisse und die Beseitigung von Differenzen erleichterte [4]).

Bei Abschluß eines Vertrages gewährte der Großhandel seinen Abnehmern weitgehende Vergünstigungen noch insofern, als der Kleinhändler bezw. Konsument die vertraglich festgelegten Kohlenmengen nicht in einer einzigen Lieferung abzunehmen brauchte, sondern sich bestimmte Lieferungsfristen vorbehalten konnte, die im allgemeinen auch vom Großhandel eingehalten wurden. Diesem kam es weniger darauf an, zu welchem Termine abgenommen wurde, die Hauptsache war, daß die Abnahme erfolgte.

Diesen Vorteilen standen verschiedene Nachteile gegenüber, die sich für den Kleinhändler aus der Vormachtstellung des Kohlengroßhandels ergaben und in der damaligen Unsicherheit der Preisgestaltung bestanden [5]). In Zeiten zurückgehender Konjunktur und weniger günstiger Geschäftslage herrschte ein großes Angebot an Ware und der Kleinhändler konnte, soweit er sich nicht vertraglich bereits festgelegt hatte, seinen Bedarf bei den Großhändlern eindecken, die ihm den günstigsten Einkaufspreis offerierten. Dies Bild änderte sich sofort bei steigender Nachfrage und einsetzendem Kohlenmangel. In diesem Augenblick wurde die Ware knapper und die Großhändler hielten mit ihren Angeboten zurück, trotzdem sie genügende Mengen auf Lager hatten und bei etwas gutem Willen die notwendigsten Anforderungen ihrer Kunden befriedigen konnten [6]). Durch diese geschickte Manipulation erzielten die Großhändler eine Steigerung der Kohlenpreise und dem Kleinhändler blieb nichts anderes

---

1) Bonikowsky, a. a. O., S. 183.
2) Franken, a. a. O., S. 24.
3) Franken, a. a. O., S. 24.
4) Bonikowsky, a. a. O., S. 184.
5) Lüthgen, a. a. O., S. 143.
6) Franken, a. a. O., S. 23.

übrig, als zu den erhöhten Preisen die Kohlen abzunehmen[1]). Bei rückgehender Konjunktur lebte der Kleinhändler ebenso wie der Großhändler stets in der Ungewißheit, ob es seinem Konkurrenten nicht gelang, zu günstigeren Preisen einzukaufen und er genötigt war, seinen Abnehmern gegenüber ein Zugeständnis nach dem andern zu machen, um Absatz zu finden. Er mußte sich den weitgehendsten Anforderungen des Verbrauchers gefügig zeigen und nicht selten sogar zu Preisopfern bequemen.

Trotzdem trug der Kohlengroßhandel, soweit er dazu in der Lage war, diesen Verhältnissen durch prompte Lieferung und Einräumung von Zahlungserleichterung weitgehend Rechnung und hatte bei dem großen Angebot und dem geringen Absatz an Kohle für die Ausdehnung des Kundenkreises zum Vorteil der Produzenten Vortreffliches geleistet. Der Kampf um den Kunden zeigte sich in den schärfsten Formen, besonders bei Gewährung von Krediten. Die Rechnungen wurden häufig erst nach mehreren Monaten vom Kleinhandel beglichen[2]). Außerdem suchte der Kohlengroßhandel durch Gewährung von Sonderrabatten eine einwandfreie Abwicklung des Geschäftsverkehrs zu erzielen, um mit Hilfe dieses Mittels zu erreichen, daß auch in ruhigen Tagen die Kleinhändler mit ihren Einkäufen nicht zurückhielten. Die Lager der Großhändler waren in ihren Marken und Sorten so mannigfaltig, daß jeder einzelne Abnehmer noch jederzeit aus Lagerbeständen bedient werden konnte, zumal die Großhändler rechtzeitig für Wiederauffüllung mangelnder Bestände sorgten. Hatte der Großhändler wegen der Schwierigkeit der Beschaffung eine besonders stark nachgefragte Sorte nicht auf Lager oder eine andere Marke nicht bestellt, so bestand für ihn doch noch die Möglichkeit, die fehlenden Kohlen durch nachträglichen Abruf schnellstens zu beschaffen. Jeder vom Großhandel bediente Abnehmer, ob Kleinhändler oder Verbraucher, wurde ganz individuell nach seinen Bedürfnissen und Verhältnissen bearbeitet, wobei Sonderwünsche eine weitgehende Berücksichtigung fanden. Bei geringfügigen Mängeln in einer Kohlenlieferung bewilligte der Großhandel im Durchschnitt Preisnachlässe, die für den Abnehmer einen besonderen Vorteil bedeuteten, oder andernfalls erklärte er sich bereit, die Ware unverzüglich zurückzunehmen[3]). Auch in dieser Hinsicht arbeitete der Kohlengroßhandel zur vollen Zufriedenheit seiner Abnehmer, welche die vor Gründung des Syndikates bestandenen Verhältnisse im Allgemeinen befürworteten und nur selten über Auswüchse in der Belieferung Klage führten. Dagegen nach der Produktionsseite hin blieb viel zu wünschen übrig; die Zechen waren zum größten Teil die Leidtragenden und sie gerade sehnten eine Aenderung der bestehenden Ordnung herbei, die Vormachtstellung des Kohlengroßhandels zu durchbrechen.

---

[1]) Becker, a. a. O., S. 54.
[2]) Franken, a. a. O., S. 24.
[3]) Franken, a. a. O., S. 25.

II. Teil. Die Handelsfrage bei Gründung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensydikates bis zur Entstehung der Syndikatsgesellschaften.

1. Kapitel.

Die Gründung des Syndikats und die Neuerungen in der Handelsfrage.

Welches waren nun die Folgen des zügellosen Wettbewerbs auf dem rheinisch-westfälischen Kohlenmarkt? Die Erhöhung der Selbstkosten zog die Beseitigung der Rentabilität der meisten Zechen nach sich [1]), die große Ueberproduktion brachte Angebot und Nachfrage ins Schwanken [2]) und ein maßloser Konkurrenzkampf der Zechen untereinander um den Absatz ihrer Produkte machte den Markt zu einer dauernden und gefährlichen Reibungsfläche [3]). Natürlich blieb auch dieser Kampf Aller gegen Alle nicht ohne Folgen für die Entwicklung der Kohlenpreise. Die günstig zu nennende Konjunktur von 1880 bis 1890 zeigte zwar ein stetes Anziehen der Kohlenpreise [4]), aber diese konnten nicht auf ihrer Höhe gehalten werden und machten einer Periode mit langsam fallenden Preisen Platz. Die Herbeiführung geordneter Verhältnisse lag im Interesse des gesamten Ruhrbergbaus, welches auch die von den Ruhrzechen vor Gründung des Syndikates gemachten Versuche der Preis- und Förderkonventionen und Verkaufsvereine bezeugen. Infolge ihrer geographischen Beschränktheit — die Vereinigungen waren meist nur auf ein bestimmtes Gebiet begrenzt — und ihrer inneren Schwächen — Mängel an Organisationskunst und Unstimmigkeiten innerhalb der Mitglieder — war es den Konventionen nicht gelungen, eine Gesundung der Marktverhältnisse herbeizuführen. Der Gedanke einer Kartellierung sämtlicher Ruhrzechen schien das geeignetste Mittel, den schädlichen Wettbewerb auszuschalten, die Preise in ein gesundes Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage zu bringen und den Absatz der Ruhrkohle durch eine einzige Verkaufsstelle unter Zurückdrängung der Vormachtstellung des Kohlengroßhandels an den Verbraucher zu tätigen. Nach langwierigen Verhandlungen gelang es schließlich unter dem Druck der ständig fallenden Preise in Zeiten höchster wirtschaftlicher Not die gesamten Ruhrzechen in ein einziges strammes Syndikat zusammenzufassen mit einer Beteiligung von 87% der in Betracht kommenden Gesamtförderung [5]) [6]) [7]).

Maßgebend für die Produktions-, Preis- und Absatzpolitik des Syndikates sind die Syndikatsverträge, die zwischen der A.-G. Rhei-

---

[1]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 15.

[2]) Poßberg, a. a. O., S. 45.

[3]) W. Balz, Die Entwicklung des Ruhrbergbaues. In Deutsche Kohlenzeitung v. 7. Dez. 1926, S. 606.

[4]) Lüthgen, a. a. O., S. 3. Tabelle über die Entwicklung der Kohlenpreise.

[5]) E. Jüngst, Die Entwicklung des Niederrheinisch-Westfälischen Steinkohlenbergbaues in der zweiten Hälfte des 19. Jahrh., Berlin 1904. Bd. X, XI und XII.

[6]) O. Bartz, a. a. O., S. 1—9.

[7]) B. Forstreuter, Organisation der Kohlenindustrie und des Kohlenhandels, Berlin 1902, S. 23 u. ff.

nisch-Westfälisches Kohlensyndikat und den einzelnen Zechen abgeschlossen wurden. Der Hauptzweck des Zusammenschlusses der Ruhrzechen war laut Vertrag vom Februar 1893: „Für die Zukunft eine ungesunde Konkurrenz auf dem Kohlenmarkt auszuschließen und mit anderen bei der Konkurrenz in Betracht kommenden Zechenbesitzern und Vereinigungen soweit als tunlich feste Vereinbarungen über die Beteiligung am Gesamtabsatz, sowie über Preise und Lieferungsbedingungen zu erreichen [1][2].“ Die dem Syndikat beigetretenen Zechen verpflichteten sich, ihre gesamten Produkte an Kohlen, Koks und Briketts an das Syndikat zu verkaufen. Das Syndikat seinerseits übernahm die Verpflichtung der Abnahme und des Weiterverkaufs dieser Produkte nach Maßgabe der festgelegten Bestimmungen [3]. Wichtig war die Bestimmung, daß während der Dauer des Vertrages sich die Zechenbesitzer jeden Verkaufs von Kohlen enthalten und jeden bei ihnen einlaufenden Auftrag und jede direkte Frage sofort an das Verkaufsbüro überweisen und diesem die Erledigung überlassen mußten. Die vor Gründung des Syndikates eingegangenen Kohlen-Lieferungsverträge waren zwar dem Syndikat anzumelden, die Abwicklung derselben aber lag in Händen der Zechen.

Von allen wirtschaftlichen Folgen des Syndikates waren am weitaus wichtigsten diejenigen Einflüsse, welche es auf das Verhältnis zum Handel ausgeübt hatte. Mit der Gründung des Syndikates war der Hauptzweck verbunden, den zügellosen Wettbewerb, in dem jeder Erwerbstätige der wirtschaftliche Gegner des anderen war, in enge Schranken zu ziehen, und ihn durch gemeinsames Vorgehen der Zechenbesitzer auf dem Kohlenmarkt gänzlich auszuschalten. Unter Wahrung der Selbständigkeit der Unternehmer war das Ziel darauf gerichtet, auf vertragsmäßiger Grundlage die monopolistische Beeinflussung des Marktes zu erreichen und dies nur möglich, wenn das Syndikat neben der Regelung der Produktion und Festsetzung der Preise auch den Vertrieb der Kohlen seiner Mitglieder in seiner Hand vereinigte. Schon nach Beginn der Tätigkeit des Syndikates zeigte sich, daß die Organisation der Produktion und der Umfang der vom Syndikat vorgenommenen Festsetzung der Preise allein noch nicht zur Marktbeherrschung verhalf. Denn die Preisgestaltung lag nur vom Produzenten bis zum Großhandel im Machtbereich der Syndikatsbehörde, jedoch nicht bis zum Kleinhandel oder gar bis zum Verbraucher [4]. Der unmittelbar beziehende Kohlengroßhändler mußte zwar zu den vom Syndikat festgesetzten Preisen die Kohlen abnehmen, hatte aber immer noch den Vertrieb der Kohle und damit ein preisformendes Element in seiner Hand. Bei Uebernahme seiner Geschäftstätigkeit blieb das Syndikat in Ermangelung eines eigenen Händlerstandes noch immer auf den Großhandel angewiesen. Da der Kohlen-Großhandel diese Lücke in der Kartellierung stark ausnutzte, waren die Preise trotz der Syndizierung starken Schwankungen unterworfen. Sollte das Syndikat nicht seine ganze Wirksamkeit und seinen Fortbestand gefährden, so mußte es versuchen, zu einer Preisbeherrschung bis zum Verbraucher zu gelangen. Der radikale Weg einer völligen Ausschaltung des freien Kohlenhandels durch Schaffung einer eigenen gleichwertigen Handelsorganisation war für das Syndikat wegen seiner jungen und ungefestigten

[1] Wiedenfeld, a. a. O., S. 24.
[2] Bartz, a. a. O., S. 10.
[3] Passow, a. a. O., S. 44.
[4] Meifert a. a. O., S. 78.

Handelsbeziehungen zu den Verbraucherkreisen nicht gangbar. Obwohl das Syndikat auf die Mitwirkung des Handels beim Vertrieb seiner Kohlen angewiesen blieb, glückte es ihm unter Zurückdrängung des Handels, sich einen eigenen Verbraucherkreis zu schaffen, der wegen der Beständigkeit und Größe seines Kohlenbedarfs besonders gut zu unmittelbaren Abnehmern geeignet war [1]. Wenn auch der Kohlengroßhandel der durch seine Verkaufspolitik über die Marktverhältnisse des Ruhrbergbaues regierte, nicht gänzlich aus seiner Vormachtstellung verdrängt wurde, blieb dennoch das Syndikat nicht ohne Einfluß auf den Handel und drückte ihn allmählich in eine mehr dienende Stellung herab [2].

Inwieweit wurde nun der freie Kohlenhandel durch die Aera des Syndikates aus seiner Vormachtstellung verdrängt und in seiner Selbständigkeit eingeschränkt?

Sonst ein zäher Anhänger des wirtschaftlichen Liberalismus und der freien Konkurrenz wurde er jetzt durch den syndikatlichen Zusammenschluß der Produzenten in seiner Handelsfreiheit beschränkt und ein vom Erzeugerkartell abhängiges Glied in der Kette vom Produzenten bis zum Konsumenten. Der Einfluß des Syndikates auf den freien Handel ging soweit, daß die Konkurrenz der Händler untereinander in den einzelnen Absatzgebieten durch Zuweisung eines bestimmten Verkaufsrevieres unterbunden wurde. Das selbständige Disponieren und Kalkulieren hörte auf und in der Wahl der Qualität und des Zeitpunktes der Abnahme waren ihm Bestimmungen auferlegt, die der Händler als unmittelbarer Abnehmer des Syndikates einzuhalten verpflichtet war [3]. Trotz dieser Einschränkung, die dem Handel fast seine Freiheit genommen hatte, war er kein grundsätzlicher Gegner des Syndikates, sondern nahm vielmehr noch größtes Interesse an der Entwicklung der Kohlenindustrie und seiner Produzenten und suchte durch eine zur Zufriedenheit beider Teile ersprießliche Arbeit eine Widerlegung der pessimistischen Beurteilung des Verhältnisses zwischen Syndikat und Handel zu erreichen. Sein eigenes Wohl hing zu sehr von dem Prosperieren seines Unternehmers ab; schwere Wirtschaftskrisen verursachten nicht nur Störungen in den Betrieben des Produzenten, sondern schlugen auch dem Handel tiefe Wunden. Der solide Kohlenhandel war auf das Syndikat angewiesen und andererseits konnte das Syndikat für den Vertrieb der Kohlen seiner Mitglieder der Vermittlung des Handels kaum entbehren [4]. Der Handel mit all seinen Fähigkeiten, wie Erfahrung, weiter Blick, Entschlossenheit, Strebsamkeit und Beweglichkeit brachte den Zechenbesitzern die Garantie eines bestimmten Absatzes und damit die Sicherheit einer regelmäßigen Beschäftigung ihrer Betriebe. Ein unbedingtes Erfordernis aber blieb, daß die Zechen des Syndikates ihre Betriebe auf einer derartigen Höhe hielten, daß sie jederzeit in der Lage waren, den berechtigten Anforderungen der Nachfrage entsprechen zu können [5].

Wohl hatte vor der Syndizierung des Ruhrbergbaus die von der Freihandelsschule verkündete Harmonie der wirtschaftlichen Interessen auch

[1]) Meisert, a. a. O., S. 78.

[2]) u. [3]) Bonikowsky, S. 7, a. a. O. Leitsätze zu den Einleitungsworten von Prof. Schmoller: „Das Verhältnis der Kartelle zum Staat". 27. September 1905, Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik

[4]) Poßberg, a. a. O., S. 120.

[5]) Bonikowsky, a. a. O., S. 15.

im Verkehr zwischen Produzent und Händler oftmals Schiffbruch erlitten und zu einer Vormachtstellung des Handels über den Erzeuger geführt. Die Unübersichtlichkeit der Marktlage hatte den Zechenbesitzer, der keine Fühlung mit seinem Konkurrenten hatte, oftmals veranlaßt, mit dem Großhandel Geschäfte zu Preisen abzuschließen, die dem tatsächlichen Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage nicht entsprachen, sondern die nur abgeschlossen wurden, um einem eventl. Auftragsmangel zu entgehen. Diese mißbräuchliche Ausnutzung der Konkurrenzverhältnisse unter den Zechen durch den Handel wurde nach erfolgter Gründung des Syndikates beseitigt, da keine Zeche mehr eigene Geschäfte tätigen durfte, also ein Wettbewerb um den Absatz der Produkte innerhalb der Syndikatsmitglieder ausgeschlossen war. Die Tatsache einer Ausbeutung wirtschaftlich schwacher Zechen durch einige kapitalkräftige Händler bildete doch keineswegs die Regel und genügte nicht, um daraus einen allgemeinen Interessengegensatz zwischen Produzent und Händler zu konstruieren. Selbstverständlich mußte der Handelsstand darauf dringen, daß für seine sämtlichen vom Syndikat unmittelbar bedienten Mitglieder die Einkaufs- und Lieferungsbedingungen gleich waren, nicht daß ein Kohlenhändler im Einkauf einen höheren Preis anlegen mußte, als sein Konkurrent und dadurch auf dem Markt wettbewerbsunfähig wurde [1]). Der Hauptvorteil, den die syndikatliche Organisation für den Handel geschaffen hatte, lag in der Gewißheit der gleichmäßigen Behandlung sämtlicher Händler. Wohl hatte das Syndikat davon einige Ausnahmen geschaffen, aber diese waren gegenüber der Masse der direkt vom Syndikat beziehenden Händler so gering, daß ihre Existenz nicht besonders in die Wagschale fiel und keinen nennenswerten Einfluß auf die Marktlage ausüben konnte. Meist waren es solche Händler, die in ihren Absatzgebieten die Konkurrenz fremder Kohlen zu befürchten hatten und diesem Wettbewerb nur dann wirksam entgegentreten konnten, wenn ihnen von Seiten des Syndikates Vergünstigungen gewährt wurden. Sonst sorgte das Verkaufsbüro des Syndikates für die Einhaltung der Satzungen und ging gegen jeden Verstoß unter Strafandrohung vor. Die Gewißheit einer gleichmäßigen Behandlung aller direkten Abnehmer schuf dem Handel eine sichere Grundlage für seine Kalkulation und für den Verkehr mit seinen Kunden. Der Händler besaß jetzt in genügendem Maße die Sicherheit, daß kein Konkurrent günstiger gestellt war als er, daß keiner durch Ausnutzung eines bestimmten Zufalls einen niedrigeren Einkaufspreis erzielen konnte und ihn darauf im Verkauf unterbieten würde; im Verkehr mit dem Syndikat besaß er diese Gewißheit in nahezu absoluter Weise. Diese Vorteile für den Handel waren es auch, die ihn mit den vielen Nachteilen, die das Syndikat dem freien Händlerstand gebracht hatte, einigermaßen aussöhnte und zahlreiche Freunde zuführte [2]).

Den wenigen Vorteilen standen scharf die vielen Nachteile gegenüber, die dem Handel seine Selbständigkeit genommen und ihn in seiner Bewegungsfreiheit arg beschnitten hatten. Der Verkauf der Ruhrkohle, die Konzentration des Angebots lag nunmehr in der Hand des Verkaufsbüros, wodurch das Machtverhältnis zwischen Produzent und Handel sich außerordentlich zu Ungunsten des letzteren verschob [3]). Das Verkaufs-

[1]) s. Seite 30 u. ff. dieser Abhandlung.
[2]) Lüthgen, a. a. O., S. 152, Anm.
[3]) Bartz, a. a. O., S. 68.

büro diktierte die Abnahmebedingungen und setzte die Preise fest; wollte der Kohlengroßhandel den Verkauf der von den Syndikatsmitgliedern erzeugten Ware fortführen, so mußte er sich unbedingt den Zahlungs- und Lieferungsbedingungen unterwerfen, die ihm weniger Rechte aber um so mehr Pflichten auferlegten. Begrenzung des Absatzgebietes, kein Anspruch auf Lieferung der Erzeugnisse einer bestimmten Zeche, Zuweisung von Kohlen schlechterer Qualität, falls die Marktlage es verlangte, Gebundenheit an bestimmte Gewinnzuschläge, Belieferung der Großverbraucher mit einem größeren Jahresumsatz durch das Syndikat, waren weitere Beschränkungen der früheren Rechte des Handels [1]). Eine besonders fühlbare Einbuße erlitt der Handel dadurch, daß seine guten persönlichen Beziehungen zu den einzelnen Produzenten, die vor Syndizierung des Ruhrbergbaues den Handel sowohl in der Qualität, als auch hinsichtlich der Pünktlichkeit der Lieferung nach jeder Richtung hin zufriedenstellten, unterbrochen wurden. Als Lieferant fungierte nun das Verkaufsbüro, durch dessen Hand aller Schriftverkehr der beiden Parteien ging und an das sich auch der Handel zu wenden hatte, wenn von Seiten der Verbraucher Klagen über schlechte Qualität und nicht pünktliche Lieferung laut wurden. Dazu kam, daß das Verkaufsbüro beim besten Willen nicht in der Lage war, dem Handel dieselben Vorteile zu bieten und die Wünsche der Händler in dem Maße zu befriedigen, wie das einzelne Bergwerk es konnte. Das Syndikat in seiner Gründungszeit ähnelte in vielen Dingen einer Staatsverwaltung, die den Bürokratismus förderte, und das war gerade für den Handel, der sich den täglich wechselnden Bedürfnissen anpassen und eine Reihe von wirtschaftlichen Aufgaben erfüllen sollte, etwas ungemein Schädliches [2]).

Bei der gewaltig gesteigerten Produktionsmenge der Bergwerke und dem ebenso gewachsenen Bedarf aller Erwerbszweige und Bevölkerungsschichten war ein direkter Verkehr zwischen Produzent und Konsument im Bergbau eine Unmöglichkeit und damit auch nach erfolgter Gründung des Syndikates ein den höchsten Anforderungen entsprechender Handelsstand unentbehrlich geworden [3]). Die Abnahme und Finanzierung der geförderten Kohlen einerseits, die Promptheit der Versorgung der Kunden mit den jeweilig verlangten Marken und Sorten andererseits waren einschließlich der zum Vertrieb notwendigen Maßnahmen, wie Unterhaltung von Lagerplätzen, Verkehrsmitteln zu Wasser und zu Lande die hauptsächlichsten Aufgaben des Kohlengroßhandels. Aber nicht nur der Großhandel, sondern auch die mittelbar vom Syndikat kaufenden Händler und deren Unterabnehmer hatten einen großen Einfluß auf die Mengen, die beim Produzenten bestellt wurden. Deshalb war es für die im Syndikat vereinigten Zechen von größter Bedeutung, ihren Einfluß auf den Handel über den Großhändler hinaus bis zum Kleinhändler, der die Kohlen an die Verbraucher absetzt, auszudehnen. Dieses Ziel zu erreichen, hatte sich auch das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat zur Zeit der Gründung bemüht; denn erst in dem Augenblick, in dem es den Handel in dieser Weise in der Hand hatte, besaß es die Garantie, seine oberste Zweckbestimmung in die Tat umzusetzen, möglichst große

---

[1]) Bonikowsky, a. a. O., S. 35 u. ff.
[2]) Bonikowsky, a. a. O., S. 39.
[3]) Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle, 1. Bd., Berlin 1903, S. 132.

Gleichmäßigkeit zwischen Angebot und Nachfrage zu erreichen und für eine ruhige Preisentwicklung Sorge zu tragen [1]).

2. Kapitel.

Die Bedeutung des Syndikats für die Abnehmer.

1. Die unmittelbar kaufenden Verbraucher.

A. Das Verhältnis der Großabnehmer und des Handels am Gesamtabsatz des Syndikats.

Am Gesamtabsatz des Syndikats war die Gruppe der unmittelbar vom Verkaufsbüro beziehenden Großverbraucher mit durchschnittlich 40% beteiligt, während die restlichen 60% der Vermittlungstätigkeit des Großhandels überlassen blieben [2]) [3]) [4]). Der Grund für eine solch geringe Beteiligung am Gesamtabsatz des Syndikates, die wesentlich hinter der Prozentzahl der unmittelbaren Abnehmer der staatlichen Gruben an der Saar [5]), wie in Oberschlesien zurückblieb, lag in der Berücksichtigung, daß der Großhandel für die Ueberführung der Ruhrkohle in den Verbrauch auch nach Gründung des Syndikats unentbehrlich war. Namentlich für die Befriedigung der Bedürfnisse von Kunden weitentfernter Absatzgebiete wie z. B. Süddeutschland und Holland, und für die Besorgung des Wassertransportes auf der Rheinstraße konnte die Ruhrkohle zur Ueberführung in den Verbrauch der Hilfe des Großhandels, der Unterstützung und des guten Willens der großen Handels- und Reederfirmen gar nicht entraten, denen es nicht besonders schwer fiel, das Syndikat entweder in der Fracht zu übervorteilen oder im Preise bei der Kundschaft zu unterbieten. Die Gruppe der unmittelbar mit dem Syndikat in Verkehr stehenden Verbraucher beschränkte sich in der Hauptsache auf die Großbetriebe der Industrie und Landwirtschaft, wie Eisenbahn, Eisen- und Stahlwerke, Kokereien, Brikettfabriken usw. Der direkte Bezug vom Syndikat wurde also nur solchen Industrien gewährt, die einen verhältnismäßig enormen Bedarf an Kohle zur Aufrechterhaltung ihrer Betriebe benötigten; dagegen die kleineren und mittleren Industrien verblieben der Belieferung durch den Handel [6]) [7]) [8]). In dieser Beziehung war dem Kohlensyndikat in wiederholten Fällen zum Ausdruck gebracht worden, den Kreis der direkten Verbraucher zu erweitern und auch an weniger bedeutende und kleinere Konsumenten Kohlen auf dem direkten Wege abzugeben. Wäre das Syndikat den Wünschen dieser Verbraucher entgegengekommen, so hätte die Beteiligung des Großhandels am Gesamtabsatz eine weitere Abkürzung erfahren und es wäre die Frage in den Vordergrund der syndikatlichen Verkaufs-

[1]) H. Poßberg, a. a. O., S. 90.
[2]) Goetzke, a. a. O., S. 221.
[3]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 29.
[4]) Poßberg, a. a. O., S. 90.
[5]) H. Tiegs, Deutschlands Steinkohlenhandel, Berlin 1905, S. 30.
[6]) Goetzke, a. a. O., S. 166.
[7]) Bartz, a. a. O., S. 65.
[8]) Lüthgen, a. a. O., S. 144.

politik gerückt, was vorzuziehen wäre, eine möglichst weitgehende direkte Ueberführung der Kohle in die Hand des Verbrauchers oder eine möglichst große Beschäftigung von Handelskräften. Das Syndikat aber war bei Aufnahme seiner Verkaufstätigkeit gezwungen, sich wohl oder übel zunächst den Marktverhältnissen anzupassen und die bestehenden Geschäftsverbindungen mit dem Handel nach Möglichkeit aufrecht zu erhalten [1]. Außerdem war die Annahme Gegenstand eifriger Betrachtung, daß der Grund auf der Seite der Verbraucher selbst lag, die in einem unmittelbaren Kauf vom Syndikat durch die Anerkennung der Zahlungs- und Lieferungsbedingungen eine gewisse Abhängigkeit erblickten und aus diesem Grunde den Handel, der ihnen ein weit größeres Entgegenkommen in Bezug auf Bewilligung von Zahlungsfristen und Gewährung von Sonderrabatten zeigte, den Vorzug gaben. Anfänglich belieferte das Kohlensyndikat nur die Großverbraucher von Rheinland und Westfalen und hatte diese sogar ausdrücklich von der Bedienung durch den Handel ausgeschlossen und sich selbst vorbehalten. Die Bedienung der außerhalb dieses Gebietes liegenden Eisen- und Stahlwerke überließ es noch dem Handel. Trotzdem ruhte das Bestreben des Syndikates nicht, die Zahl der unmittelbar beziehenden Großverbraucher zu vergrößern und ihnen die Kohle ohne Verteuerung durch den Zwischenhandel zuzuführen. Selbst solche Industrien suchte es zu gewinnen, die keine Gewähr für eine Gleichmäßigkeit der Kohlenabnahme boten und für welche lediglich infolge des schwankenden Saisonbedarfs eine Belieferung durch den Handel in Frage kam [2] [3] [4].

Mit dem Beginn der Hochkonjunktur des Jahres 1900 artete die Kohlenknappheit immer mehr in eine Kohlennot aus, die die weitesten Kreise beunruhigte und die Verbraucher, die auf den Kohlenhandel angewiesen blieben, vielfach schädigte. Die überaus gute Beschäftigung aller einheimischen Industrien mit ihren großen Anforderungen an Kohlen war die Ursache des steigenden Mißverhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage. Diese Wirtschaftsverhältnisse änderten das Bild auf dem Kohlenmarkt derart, daß infolge der großen Nachfrage der Handel die Wünsche seiner Kunden nicht restlos befriedigen konnte, und dadurch die vom Handel beziehenden Verbraucher ungünstiger gestellt wurden als die unmittelbar beim Syndikat kaufenden Kollegen. Viele Verbraucher, die vorher nicht die verhältnismäßig scharfen Bedingungen des Syndikats akzeptierten und lieber ihre alten Beziehungen zu den Kohlenhändlern bestehen lassen wollten, wandten sich jetzt an das Syndikat mit dem Antrag um Eröffnung einer direkten Geschäftsverbindung. Diese Anträge liefen aber so zahlreich ein, daß das Syndikat nur teilweise den Wünschen entsprechen konnte. Aus dem Gesichtspunkt heraus, eine Ueberlastung seines Geschäftsbetriebes zu vermeiden, entschied das Syndikat sich zu einer Neuregelung dahingehend, daß es grundsätzlich von dieser Zeit ab nur neue Verbindungen mit Selbstverbrauchern von mindestens 6000 Tonnen Jahresbedarf anknüpfte [5] [6] [7]. Zweifellos erschien

[1] Dr. Voelker in Kontradiktorischen Verhandlungen, a. a. O., S. 130 u. ff.

[2] Lüthgen, a. a. O., S. 145.

[3] Bartz, a. a. O., S. 66.

[4] Goetzke, a. a. O., S. 168.

[5] Bonikowsky, a. a. O., S. 194.

[6] Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 236.

[7] Ebner, a. a. O., S. 70.

die Normierung der Höchstgrenze vielen Interessenten als zu hoch bemessen und daher für die Entwicklung des unmittelbaren Geschäftsverkehrs zwischen Syndikat und Großverbrauchern nur hinderlich. Jedoch mit der Rückkehr der normalen Zustände hörten die Nachfragen nach einem direkten Geschäftsverkehr mit dem Syndikat auf. Die Klagen der Verbraucher über vorgekommene Ausbeutung durch den Handel verstummten und man deckte allgemein wieder seinen Bedarf beim Handel ein, der trotz einiger Verfehlungen voll und ganz das Vertrauen seiner Kunden genoß [1]).

Die Bestrebungen des Syndikates, den Kreis seiner direkt unter Umgehung des Handels beziehenden Großverbraucher zu erweitern, waren in der Hauptsache nur auf das Großgewerbe gerichtet. Diese einseitigen Bemühungen hatten dem Syndikat im Großen und Ganzen auch nicht den Erfolg gebracht, wie z. B. den Staatsgruben, welche gerade durch die Zulassung kleiner Industrieller und Privater eine bedeutende Steigerung der Prozentziffer des unmittelbaren Absatzes erzielten [2]) [3]). Möglich war es auch, daß in manchen Fällen die Zahlungs- und Lieferungsbedingungen keine günstige Aufnahme fanden, daß die darin enthaltenen Forderungen auf die Dauer eine Benachteiligung für den Verbraucher bedeuteten und die letzteren aus diesem Grunde sich bei Eindeckung ihres Bedarfes des Handels bedienten.

B. Die Lieferungsbedingungen des Syndikats für die Großverbraucher.

Die Lieferungsbedingungen [4]) lauteten folgendermaßen:

„Wir bestätigen hiermit, Ihnen verkauft zu haben
(Menge, Sorte, Zeche, Preis).
Die Lieferung und Abnahme soll erfolgen:
(Folgt Lieferzeit in der Regel vom 1. 4. des einen bis zum 31. 3. des folgenden Jahres) in annähernd gleichen Monatsmengen, möglichst gleichmäßig auf die Arbeitstage verteilt.
Die Preise verstehen sich für 1 Tonne von 1000 Kilogramm frei Eisenbahnwaagen auf den liefernden Zechen, zahlbar an uns bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats in bar ohne Abzug.
Die von uns zu liefernden Kohlen dürfen nur in Ihrem eigenen Betriebe Verwendung finden, auch verpflichten Sie sich, Kohlen, Koks und Briketts von Zechen, Kokereien oder Brikettfabriken des Ruhrgebiets, die unserer Vereinigung nicht angehören, weder zu kaufen, noch zu vertreiben, widrigenfalls die Preise für sämtliche zwischen Ihnen und uns bestehenden Lieferungsverträge sich für die ganze Vertragszeit um Mk. —,50 die Tonne erhöhen.
Als Erfüllungsort gilt für die Lieferung die Zeche, im übrigen aber und namentlich für die Zahlung Essen.
Angesichts des Mangels an kleinen Wagen müssen wir uns für die Ausführung Ihrer Bestellungen die Verwendung größerer Wagen unter voller Ausnutzung ihres Ladegewichtes vorbehalten, und wird

---

[1]) Bartz, a. a. O., S. 67.
[2]) Forstreuter, a. a. O., S. 51.
[3]) Tiegs, a. a. O., S. 30.
[4]) Passow, a. a. O., S. 129.

in dieser Hinsicht ausdrücklich vereinbart, daß die Erledigung der Aufträge nur in 15-Tonnen-Wagen beansprucht werden kann. Auch kann die Lieferung an bestimmten Tagen nicht gewährleistet werden. Betriebsstörungen und Betriebseinschränkungen, Arbeiterausstände, gleichviel, ob solche durch Vertragsbuch oder infolge von vorausgegangenen Kündigungen eintreten, höhere Gewalt jeder Art — wozu auch Mobilmachung und Kriegsfall rechnen — entbinden für die Dauer und den Umfang der dadurch notwendig werdenden Einschränkung von der Lieferung und Abnahme im Verhältnis der Verringerung der Herstellung in den einzelnen Sorten — nach Abzug des Verbrauchs für eigne Zwecke der Zechen — bezw. des Verbrauchs, und findet eine Nachlieferung und Nachabnahme der dadurch ausfallenden Mengen nicht statt.

Für die ordnungsmäßige Erfüllung Ihrer Verbindlichkeiten haben Sie eine Sicherstellung, welche uns als Faustpfand dienen soll, in einer uns genügend erscheinenden Form bei uns zu leisten.

Die für die abgelaufenen Verträge hinterlegten Wertpapiere sollen, soweit sie sich noch bei uns befinden, auch für die neuen Verträge als Sicherheit dienen[1])."

Eine Zusammenfassung der wichtigsten den unmittelbar beziehenden Großverbrauchern auferlegten Beschränkungen dieser Zahlungs- und Lieferungsbedingungen zeigt, daß die darin enthaltenen Härten unbillige Forderungen an den Verbraucher stellten und die wenigen Vorteile, die der direkte Bezug vom Syndikat brachte, durch die vielen Nachteile überwogen wurden.

Wichtiger als die Bestimmung, daß das Syndikat nur frei Zeche und nicht frei Bestimmungsort zu verkaufen pflegte, war die Bedingung über die Bezahlung der Monatsrechnungen. Die Bezahlung der in einem Monat bezogenen Mengen mußte am 15. des nächsten Monats erfolgt sein und zwar in bar ohne Abzug. In der Zeit des freien Verkehrs waren die Großverbraucher an besondere Zahlungsfristen nicht gebunden; der Handel, bezw. die Zechen, gewährten ihnen mehr oder weniger längere Fristen, um dann noch wohl Scheck oder Wechsel anstatt der Barzahlung anzunehmen. Uebrigens war dieses System in den früheren Jahren kein unbekannter Brauch, zumal viele der kohlenverbrauchenden Werke für die Bezahlung ihrer eigenen Erzeugnisse ähnliche Bestimmungen trafen. Mit der Einführung einer solchen Vertragsbestimmung beseitigte das Syndikat die schädlichen Wirkungen einer übertriebenen Borgwirtschaft und die Zechen ihrerseits verlangten, um eine gesicherte Fortführung ihrer Betriebe zu gewährleisten, daß die von ihnen monatlich zu erteilenden Rechnungen über gelieferte Kohlen seitens des Syndikates bis zum 20. des der Lieferung folgenden Monats zu begleichen waren[2]).

Es bleibt nun zu erörtern, welche Bedeutung der Bedingung zukam, daß die von den Syndikatszechen gelieferten Kohlen nur in dem eigenen Betriebe des Käufers Verwendung finden durften und daß ferner der Bezug von Außenseitern unter Strafandrohung verboten war. Die ganze Bestimmung sollte nicht den Verbraucher selbst, sondern nur die Außenseiter treffen, also allgemein alle dem Syndikat nicht angehörenden Zechen des Ruhrgebiets, die wirklich in Wettbewerb mit dem Syndikat

[1]) Goetzke, a. a. O., S. 170, 171.
[2]) Lüthgen, a. a. O., S. 147.

traten. Unter den Außenseitern waren mehrere Gruppen zu unterscheiden:

1.) Diejenigen Zechen, welche wegen ihrer geringen Förderung bei der Gründung des Syndikates außerhalb blieben.
2.) Die wegen ihrer geographischen Lage nicht hinzugezogenen Zechen.
3.) Die Hüttenzechen.
4.) Die Zechen, die sich am Syndikat nicht beteiligten, die eigentlichen Außenseiter.

Im Ganzen waren bei der Gründung des Syndikates Außenseiter mit einer Förderung von insgesamt 5 Millionen Tonnen Kohle oder 13,34% der Gesamtförderung vorhanden. Die Gruppe der Hüttenzechen, die bereits 1893 eine Förderung von 3,71 Millionen Tonnen oder 11% der Gesamtförderung des Syndikats hatte, nahm unter den Außenseitern die bedeutendste Stellung ein [1] [2] [3]. Aber in der Annahme, daß diese, wenn nicht ausschließlich, so doch vornehmlich für die Versorgung der ihnen angeschlossenen Eisenwerke in Frage kämen und verhältnismäßig nur geringe Mengen, für die im Betrieb der eigenen Werke keine Verwendung vorhanden war, auf den Markt brachten, verzichtete man auf ihre Mitwirkung bei der Gründung des Syndikates. Jedoch mit der Entwicklung der steigenden Leistungsfähigkeit der Hüttenzechen hielt die Bedarfsvermehrung ihrer Hüttenwerke kaum Schritt und so bestand die Gefahr, daß sie größere Mengen auf den Markt bringen würden, hierdurch die Verkaufstätigkeit des Syndikats durchkreuzend [4]. Um den Bestand des Syndikats nicht zu gefährden, versuchte dieses, sich mit den Hüttenzechen durch persönliche Fühlungnahme ins Benehmen zu setzen und wenigstens lose Vereinbarungen über die von den Hüttenzechen nicht in eigenen Betrieben verbrauchten Mengen zu treffen. Schon im Jahre 1894, kurz nach Aufnahme der eigenen Verkaufstätigkeit kam eine Einigung mit sämtlichen Zechen, die Kohlen auf den Markt warfen, zustande [5]. Das Syndikat schloß eine Abmachung mit ihnen, nach der die Hüttenzechen sich den Verkaufspreisen und den sonstigen Lieferungsbedingungen des Syndikates unterwarfen. Das Syndikat dagegen verpflichtete sich, die Kohlen, die die Hüttenzechen für ihre Werke im Falle des Bedarfs noch hinzukaufen mußten, zu den jeweils üblichen Mindestpreisen zu liefern, vorausgesetzt, daß sie nicht noch von den eigentlichen Außenseitern kaufen, sondern nur vom Syndikat beziehen würden. Betrachtet man dieses Abkommen nach seinen Licht- und Schattenseiten für die Vertragschließenden, so macht sich geltend, daß das Syndikat den Hüttenzechen weitgehende Rechte einräumte, nämlich die, die Vorteile der hohen Preise in dem gleichen Maße, wie die Syndikatszechen zu genießen, ohne ihre Förderung einschränken zu müssen und ohne zu den finanziellen Lasten des Syndikats beizutragen.

Zu der nächst wichtigen Gruppe der eigentlichen Außenseiter gehören alle die Zechen, die den Beitritt zum Syndikat aus dem Grunde verweigerten, weil die durch den Beitritt auferlegten Opfer in keinem Verhältnis zu den gebotenen Vorteilen standen. Ihre Förderung betrug

---

[1] Goetzke, a. a. O., S. 92 u. ff.
[2] Lüthgen, a. a. O., S. 22.
[3] A. Pilz, Die Hüttenzechenfrage im Ruhrgebiet und Richtlinien für eine Erneuerung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates, S. 4 u. ff., Essen 1910.
[4] Wiedenfeld, a. a. O., S. 68 u. ff.
[5] Bartz, a. a. O., S. 131.

1,5 Millionen Tonnen, die nach Abzug des Selbstverbrauchs auf den Markt geworfen wurden; von Seiten dieser Außenseiter wurde dem Syndikat durch Unterbietung der ihnen bekannten Syndikatspreise viel Konkurrenz bereitet [1]). Als Kampfmaßnahme gegen diese gefährliche Konkurrenz benutzte das Syndikat die Exklusivklausel, d. h. es legte seinen Abnehmern die Verpflichtung auf, nur Syndikatskohlen zu beziehen, andernfalls sich der Preis für eine Tonne Kohlen um Mk. —,50 erhöhen würde [2]). Mit der Aufnahme dieser Klausel in die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen hatte das Syndikat erreicht, was es zu erreichen beabsichtigte. In manchen Fällen wurde das Geschäft der davon betroffenen Zechen tatsächlich erschwert und es wurde ihnen fast zur Unmöglichkeit gemacht, an Syndikatsabnehmer, waren es nun Großverbraucher oder Händler zu verkaufen [3]). Die Außenseiter waren gezwungen, entweder sich einen eigenen Händlerstand zu schaffen oder Abnehmer zu finden, die ihren ganzen Bedarf bei ihnen eindeckten. Sicherlich war es für die außenstehenden Zechen ein Leichtes, bei Selbstverbrauchern die Preise des Syndikates zu unterbieten und durch Gewährung sonstiger Vorteile beim Einkauf sich einen gesicherten Kundenkreis zu schaffen. Letzten Endes bedeutete die obige Bestimmung nur eine Wahrung der eigenen Interessen des Syndikates; es wollte sich nur gegen Unterbietung durch die Außenseiter die Bedienung von Selbstverbrauchern sichern, zumal die außenstehenden Zechen zur Genüge ihren Erfolg aus den durch das Syndikat gebrachten allgemeinen Vorteilen zogen [4]) [5]) [6]).

Gemessen nach seiner Bedeutung war der folgende Absatz von weniger Wichtigkeit und verdankt seine Entstehung dem Umstand, daß die Eisenbahn in Ermangelung genügender Zehntonnenwagen im Interesse einer schnelleren Beförderung Wagen mit einer höheren Ladefähigkeit dem Syndikat zur Verfügung stellte. Wenn der Auftrag eines Großverbrauchers auch nur auf 10 Tonnen lautete, so wollte sich das Syndikat dadurch die Möglichkeit sichern, bei der Ausführung der Bestellungen das mehr als 10 Tonnen umfassende Leermaterial voll zu beladen. Für die Großabnehmer mit ihrem mehr oder weniger starken Bedarf spielte diese Maßnahme des Syndikats kaum eine besondere Rolle, da ihre technischen Entladeeinrichtungen für diesen Fall schon vorgesehen waren.

Was die Bestimmungen über etwaige Betriebsstörungen usw., sei es auf der liefernden Zeche oder dem abnehmenden Werk, anbetrifft, so entbanden diese das Syndikat von der Lieferungs- bezw. den Großabnehmer von der Abnahmepflicht. In dieser jetzigen Fassung waren die Vertragsbestimmungen außerordentlich dehnbar und umfassend und konnten bei scharfer Handhabung die haltlosesten Zustände auf dem Kohlenmarkt herbeiführen. Sie konnten nicht nur von den Zechen, die sich freiwillig eine Betriebsstörung auferlegten, sondern auch weiter von den Verbrauchern ausgenutzt werden, da sich auch bei ihnen bei eventl. Betriebsstörungen und Einschränkungen die Abnahmepflicht verminderte. In der Tat gingen diese ganzen Bestimmungen nur zu Lasten des Syndikates; in Fällen eines schlechten Geschäftsganges und sinkenden Bedarfs

[1]) Bartz, a. a. O., S. 139.
[2]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 75.
[3]) Goetzke, a. a. O., S. 172.
[4]) Bartz, a. a. O., S. 120.
[5]) Bonikowsky, a. a. O., S. 120.
[6]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 160.

erhielt das Syndikat eine Abbestellung nach der anderen, im umgekehrten Falle konnte es sich der Lieferungspflicht kaum entziehen, wenn es nicht die Verbraucher in die Arme der Außenseiter treiben wollte [1] [2]).

Neben diesen Bedingungen verdienen noch hervorgerufen zu werden die Vereinbarungen der Abnehmer mit dem Syndikat über Menge, Marke und Sorte und die Festsetzungen des Verkaufsbüros über Preise und Lieferzeit.

Die Bestimmung der Menge, Marke und Sorte lag in erster Linie beim Verbraucher und das Syndikat suchte in dieser Hinsicht die Wünsche seiner Kunden zu respektieren und nach Kräften zu erfüllen. In Zeiten ruhigen Geschäftsganges beim normalen Kohlenverbrauch war das Syndikat dieser Aufgabe stets gerecht geworden; selbst bei steigender Konjunktur mit größerer Nachfrage nach bestimmten Sorten unterließ es keine Anstrengung, eine zufriedenstellende Erledigung der erteilten Aufträge zu erreichen. Manchmal jedoch war es dem Syndikat in Anbetracht der wirtschaftlichen Umstände nicht möglich, die in der Kohlenangst zweifellos übertriebenen Bedarfsanmeldungen restlos zu befriedigen und gezwungen, bei der Zuteilung der Marken und Sorten hinsichtlich der Wünsche seiner Abnehmer Verschiebungen vorzunehmen. Aenderungen nahm das Syndikat nur dann vor, wenn die angeforderten Kohlen nur unter großen Schwierigkeiten oder überhaupt nicht zu beschaffen waren oder die technischen Einrichtungen der Zechen die hinsichtlich der Sortierung geltend gemachten Wünsche nur zum Teil erfüllen konnten [3]).

Für die gleichmäßige Fortführung des Produktionsprozesses war neben der Bestimmung über Menge, Marke und Sorte von wesentlicher Bedeutung die Zeitdauer des Vertragsschlusses; und zwar schloß das Syndikat aus dieser Erwägung heraus Verträge mit seinen Abnehmern nur jährlich ab, d. h. die Lieferzeit erstreckte sich vom 1. April eines Jahres bis zum 31. März des anderen Jahres und nur in ganz besonderen Fällen wich das Syndikat von dieser Lieferungsfrist ab [4]). Es behielt den Jahresertrag als Norm sowohl in guten Zeiten wie in Zeiten anormalen Geschäftsganges bei [5]). Dadurch bildeten sich auf dem Kohlenmarkt konstantere Verhältnisse heraus als in früheren Jahren; als der Abnehmer die Lieferungsbedingungen noch allein vorschreiben konnte, wußte er die Zechen bei steigender Marktlage wohl noch rechtzeitig länger zu binden, um dann bei Eintritt des Rückschlags regelmäßig gegen den Willen ihrer Lieferanten für kürzere Zeit abzuschließen, nicht selten nur von Monat zu Monat, so daß die Zechen aus der Hand in den Mund leben mußten [6]). Für den Verbraucher wurde die neue Vertragsbestimmung jetzt die Grundlage einer sicheren Kalkulation, da er von den wirtschaftlichen Wechselfällen unabhängig wurde und sowohl in Hausse-, wie in Baissezeiten mit festen Zahlen rechnen konnte. Im Uebrigen hatte die obige Bestimmung, die nur mit dem bereits behandelten Absatz betreffs die Betriebsstörungen auftrat, noch den Vorteil, daß der unmittelbare Großverbraucher in flauen Geschäftsjahren das Zuviel, für das er

---

[1]) Goetzke, a. a. O., S. 173.
[2]) Tiegs, a. a. O., S. 46, 47.
[3]) Jahresbericht des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates vom Jahre 1900; s. Passow, a. a. O., S. 84 u. ff.
[4]) Bonikowsky, a. a. O., S. 94 u. ff.
[5]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 108.
[6]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 105.

in seinem Betrieb keine Verwendung mehr hatte, nicht abzunehmen brauchte und damit der Hauptgrund, weshalb die Abnehmer sich in schlechten Zeiten nicht zu einer längeren Bindung entschließen konnten, für den Syndikatskunden wegfiel[1]).

C. Die Preispolitik des Syndikates gegenüber den Großverbrauchern.

In der Verkaufspolitik des Syndikates spielte die Preisfrage eine große Rolle, da in dem größten Teil des Absatzgebietes die Festsetzung der Preise in der Hand des Syndikats lag, ohne daß die Interessen der Abnehmer dabei zu Wort gekommen wären. Es soll jetzt Aufgabe sein, festzustellen, ob die in der Preisfrage vom Syndikat eingeschlagenen Richtlinien für die Großabnehmer etwas allgemein Günstiges bedeuteten und die Entwicklung ihrer Betriebe vorteilhaft oder nicht beeinflußt hatten. In welchen Bahnen bewegte sich die Preispolitik des Syndikates? Bei Beginn der Syndikatstätigkeit war die Lage der Zechen eine trostlose; nicht nur die Produktion eilte der Nachfrage weit voraus und bildete so ein Mehr, das nach Absatz verlangte, sondern die Zechen waren aus Wirtschaftsgründen oftmals gezwungen, Geschäfte zu Preisen abzuschließen, die dem tatsächlichen Verhältnis von Angebot und Nachfrage nicht entsprachen. In der Vorsyndikatszeit wurden zwar die Kohlenpreise von den Zechen selbst festgelegt, aber häufig von den Verbrauchern diktiert, die eine Zeche gegen die andere ausspielten und erklärten, falls die Zeche nicht in der Lage wäre, die Preise herabzusetzen, sie zur Konkurrenz gingen, die ihnen dieselbe Kohle zu einem wesentlich niedrigeren Preise angeboten hätte. Gegen diese Drohung der Abnehmer waren die Produzenten ziemlich machtlos, denn während einer Absatznot lebten die Bergwerksbesitzer in der ständigen Furcht, aus Mangel an Aufträgen Betriebseinschränkungen vornehmen zu müssen und um keine Kunden zu verlieren, gewährten sie lieber Preisnachlässe, so daß oftmals die Preise für die verschiedenen Kohlensorten unter die Selbstkosten sanken und sich auf einer Höhe bewegten, die die Rentabilität der Zechen stark gefährdete. Diese anerkannte Notlage der Mehrzahl der Zechen fand das Syndikat vor, als es gegründet wurde. Es hatte daher von Anfang an das Bestreben, mit diesen bestehenden Verhältnissen zu brechen und glaubte eine Abstellung der Notlage nur dadurch zu erreichen, daß es mit den bisher unzulänglichen Preisen in die Höhe ging. Auf der andern Seite durfte dies aber nur sehr langsam und in mäßigem Umfange vor sich gehen, damit der Verbraucher nicht geschädigt wurde. Bei einer stets günstiger werdenden Marktlage folgte das Syndikat mit der Preisstellung, aber ebenfalls ohne Ueberstürzung und ohne Uebertreibung. Das Syndikat befolgte in der Preispolitik seinen Großabnehmern gegenüber stets das Prinzip, die Preise in Zeiten aufsteigender Konjunktur nur langsam anziehen zu lassen, sie aber auch nur mäßig herabzusetzen, wenn ein Konjunkturrückschlag eintrat[2]). Mit einer solchen Preispolitik einer nach oben und unten konstanten Preishaltung erwarb sich das Syndikat das Vertrauen beider Teile, der Zechen und Verbraucher; die vorgenommenen Er-

[1]) Bonikowsky, a. a. O., S. 94.

[2]) Lüthgen, a. a. O., S. 167 u. ff.

höhungen hielten sich durchaus in Grenzen, die mit Rücksicht auf den stets besser werdenden Geschäftsgang angemessen zu nennen waren [1]) [2]).

Trotzdem fehlte es nicht an Stimmen aus der verbrauchenden Industrie, die die Politik des Syndikates, bei absteigender Konjunktur die Preise hochzuhalten, einer scharfen Kritik unterzogen und eine schnellere Herabsetzung der Preise in Anpassung an die wirtschaftliche Tendenz forderten [3]) [4]). Die unter Umgehung des Handels unmittelbar vom Verkaufsbüro beziehenden Großabnehmer fanden zwar ganz in der Ordnung, daß das Syndikat in den Jahren aufsteigender Konjunktur sich weitgehender Mäßigung in der Ausnutzung der Marktlage befleißigte und daß die im Syndikat vereinigten Zechen sich in der Zeit eines außerordentlichen wirtschaftlichen Aufschwungs mit einer Preiserhöhung begnügten, die eben ausreichte, um die Verteuerung der Selbstkosten zu decken, während ihm die Lage des Weltmarktes gestattete, weit höhere Preise zu verlangen. Die Preispolitik der Stetigkeit und Mäßigkeit wurde dem Syndikat nur von einem Teil der Abnehmer als Verdienst hoch angerechnet, bei den andern begegnete es einem äußerst scharfen Protest, wenn in Befolgung einer stetigen Preispolitik das Syndikat sich verpflichtet und berechtigt fühlte, dem Markt durch Ruhe und Festigkeit eine Stütze zu geben in dem kritischen Augenblick, wo die Welle des Aufschwungs den Gipfel überschritten hatte und in überstürztem Abfluß dem Markt das Gepräge haltloser Verwirrung zu geben drohte [5]) [6]). Die Forderung, die Kohlenpreise bei Konjunkturrückschlägen so stark und sofort herabzusetzen, war schon aus dem einen Grunde nicht erfüllbar, weil die außerordentlich gestiegenen Selbstkosten sich auch nicht von heute auf morgen vermindern ließen, wenn nicht die Zechen durch weitgehende Lohnherabsetzungen Gefahr laufen wollten, die Aufrechterhaltung ihrer Betriebe in hohem Maße zu gefährden.

Vielmehr wurde des öfteren aus Kreisen der verbrauchenden Industrie heraus zum Ausdruck gebracht, daß man mit dem Geschäfts-Verkehr des Syndikates zufrieden zu sein allen Anlaß habe [7]).

Die hier angedeuteten Prinzipien der Preispolitik des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates behielten in der Hauptsache nur für das unbestrittene Absatzgebiet ihre Geltung, in dem die Ruhrkohle eine Art Monopolstellung einnahm und allein für den Bedarf des Marktes in Frage kam. Im bestrittenen Gebiet dagegen begegnete die Ruhrkohle einem mehr oder weniger scharfen Wettbewerb mit den Kohlen anderen Ursprungs und hier mußte das Syndikat seine Preise der jeweiligen Marktlage anpassen, um überhaupt die Konkurrenz aufnehmen zu können [8]). Bestrittenes Gebiet war vor allen Dingen das Ausland. Einer der hauptsächlichsten und auch tatsächlich beachtenswertesten Vorwürfe, die man dem Syndikat aus dem Kreise der unmittelbaren Ver-

[1]) Goetzke, a. a. O., S. 177 u. ff.
[2]) Meisert, a. a. O., S. 118 u. ff.
[3]) Lüthgen, a. a. O., S. 167.
[4]) Ebner, a. a. O., S. 31.
[5]) Ueber die Preispolitik des Syndikates, s. Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 92 u. ff.
[6]) Frankfurter Ztg. v. 13. Mai in Kartell-Rundschau 1908, S. 510.
[7]) Goetzke, a. a. O., S. 193/94 u. 197 ff.
[8]) Lüthgen, a. a. O., S. 170.

braucher machte, war, daß es Waren im Auslande in der Regel zu niedrigen Preisen absetzte als im Inlande und dadurch der deutschen Volkswirtschaft große Schäden zufügte. Man sprach von einer Verschleuderung nationaler Güter und es war freilich nicht das Erfreulichste an dem Gesamtbild von der Tätigkeit des Syndikates, daß es alljährlich nicht unerhebliche Mengen ins Ausland sandte und zwar zu Preisen, die gewöhnlich nicht die des Inlandes erreichten und dadurch dem ausländischen Wettbewerb des einheimischen Verbrauchers geringere Gestehungskosten verschafften [1]). Bei Uebernahme seiner Tätigkeit fand das Kohlensyndikat einen ausgedehnten Absatz nach dem Auslande vor, da die mit dem niedrigen Preisstand im Inlande zusammenhängende Produktionsvermehrung die Zechen zwang, die Belieferung der Großverbraucher auch auf das Ausland auszudehnen und sie durch die Tarifmaßnahmen der Staatsbahn in ihrer Ausfuhrtätigkeit wesentlich unterstützt wurden. Das Syndikat hielt nicht nur die alten Verbindungen mit dem Auslande aufrecht, sondern erweiterte noch die Peripherie des Ausfuhrgebietes. Der Export bedeutete für das Syndikat eine bittere Notwendigkeit, da der einheimische Markt für die gesamte Ruhrkohlenförderung nicht aufnahmefähig und nur durch erhöhte Ausfuhr eine Entlastung des einheimischen Marktes zu erzielen war, wollte das Syndikat seinen Zechen nicht noch höhere Fördereinschränkungen auferlegen [2]) [3]). Der eigentlich strittige Punkt bei der Ausfuhrfrage war nicht so sehr die Ausfuhr selbst, als der Unterschied zwischen den in- und ausländischen Preisen. In der Preisfestsetzung für das von fremdem Wettbewerb bestrittene Ausland wurde dem Vorstand des Syndikates freie Hand gelassen. Er war nicht an die für den Inlandsmarkt festgesetzten Preise gebunden, sondern konnte, wenn er es für richtig erachtete, die Preise in dem Verhältnis erhöhen oder erniedrigen, daß sie mit den Preisen des Wettbewerbs gleichen Schritt hielten. Nicht immer hatte das Syndikat zu verlustbringenden Preisen seine Kohlen ins Ausland verkauft; ab und zu nutzte es die Konjunktur aus und machte bei der Ausfuhr ebenfalls die Hochbewegung mit, wie es vorher den Preisen nach unten auch gefolgt war [4]). Es belegte sämtliche für die Ausfuhr bestimmten Kohlen mit einem Preisaufschlag und erzielte dabei Mehrpreise bis zu Mk. 3,— [5]). Im allgemeinen jedoch hatte das Kohlensyndikat die Kohlen ins Ausland billiger geliefert als an das Inland. Diese billigen Auslandsverkäufe gingen z. T. zum großen Nachteil auf das Konto der inländischen Großverbraucher, die durch den höheren Inlandspreis auch den Preis ihres Fertigfabrikates heraufsetzen mußten und dadurch in der Konkurrenz ihrer Branche mit dem Auslande sehr geschwächt wurden. Daher stellten jene Kreise an das Syndikat die Forderung, wenn es schon gezwungen wäre, überhaupt Kohlen auszuführen, und dafür zeitweilig niedrigere Preise als im Inland zu bewilligen, daß sie als Großverbraucher auf eine Stufe mit ihren ausländischen Mitbewerbern gestellt und sobald das Inland aufnahmefähig für die ganze Förderung wäre, die Auslandsgeschäfte möglichst reduziert würden. Um einen kleinen Ausgleich zu schaffen,

---

[1]) R. Liefermann, Kartell, Die billigen Auslandsverkäufe. Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. V, Jahrg. 23, S. 622, Aufl. 4.
[2]) Bockhoff, a. a. O., S. 137.
[3]) Bartz, a. a. O., S. 59.
[4]) Lüthgen, a. a. O., S. 170.
[5]) Goetzke, a. a. O., S. 211.

hatte das Syndikat durch das Mittel der Ausfuhrvergütungen versucht, die Benachteiligungen, die die Ausfuhrpolitik der deutschen weiterverarbeitenden Industrie brachten, auszugleichen; es gewährte an seine Abnehmer z. B. der deutschen Eisenindustrie für jede Tonne ausgeführten Fabrikats eine Entschädigung, welche den Unterschied zwischen dem Kohlenpreis des inländischen Verbrauchers und den ausländischen Marktpreisen ausgleichen sollte. Man befolgte dabei den Grundsatz, desto mehr zu gewähren, je fertiger das Fabrikat war, um durch diese Maßnahmen dem heimischen Gewerbefleiß der Verarbeitung der Rohstoffe im Inlande Vorschub zu leisten [1] [2] [3].

D. Versuche des Syndikates, den Kreis der Großabnehmer zu erweitern.

Damit wäre die Untersuchung über die Preise und Lieferungsbedingungen, die den Ausgangspunkt der vorhergegangenen Betrachtungen bildeten, zur Genüge erschöpft und man muß zugeben, daß hieraus kaum eine Handhabe erwächst, die eine hinreichende Klarlegung über die inneren Ursachen, die eine Zunahme des unmittelbaren Verkehrs zwischen Syndikat und Großgewerbe verhinderten, geben könnte. Selbst in den kontradiktorischen Verhandlungen wurden mit Lobreden über die günstigen Wirkungen des Syndikates auf den Großabnehmer nicht gekargt und eine Ausdehnung des unmittelbaren Verkehrs als wünschenswert bezeichnet. Dagegen hatte aber die Entwicklung der Beteiligung am Gesamtabsatz des Syndikats gezeigt, daß die Prozentziffer der unmittelbaren Abnehmer eher eine Abnahme als eine Zunahme erfahren hatte, und nun während einer Hochkonjunktur, wenn der Handel den an ihn gestellten Anforderungen nicht genügen konnte, des öfteren dahinzielende Anträge auf direkte Bedienung an das Syndikat gestellt wurden [4] [5].

Oftmals waren es die eigenartigen Bezugsverhältnisse vieler Verbraucher, die dem direkten Verkehr mit dem Syndikat im Wege standen und eine Eindeckung des Bedarfs nur beim Großhandel gestatteten. In einer besonders schwierigen Lage befanden sich die Großverbraucher Süddeutschlands, die die Kohle mit Umschlag in den Rheinhäfen auf dem Wasserwege vom Handel entnahmen. Daß das Syndikat bestrebt war, den Kreis seiner direkten Abnehmer zu erweitern und eine größere Annäherung zwischen Produzent und Großverbraucher herbeizuführen, bewies die Einrichtung von eigenen Lagern in Mannheim und noch weiter rheinaufwärts in Lauterburg, um die auf diesen Bezugsweg angewiesenen Verbraucher unmittelbar beliefern zu können. Den Verbrauchern dieser Gebiete kam das Syndikat noch insofern entgegen, als es den zur Voraussetzung für den direkten Verkehr jährlich festgesetzten Mindestbedarf von 6000 Tonnen herabsetzte und die Geschäftsverbindung mit Großabnehmern geringeren Kohlenverbrauchs aufnahm. Mit der Zeit konnte jedoch das Syndikat die Konkurrenz mit dem Kohlengroßhandel, auf

---

[1] Goetzke, a. a. O., S. 212/13.
[2] Bartz, a. a. O., S. 59 ff.
[3] Bonikowsky, a. a. O., S. 83 ff.
[4] Goetzke, a. a. O., S. 215.
[5] Bartz, a. a. O., S. 65. behauptet, daß die Zahl der unmittelbaren Bezieher vom Syndikat nicht ab- sondern zugenommen hat.

dessen Schiffsraum und Transport es immer angewiesen blieb, nicht aufnehmen, da der Großhandel auf die Dauer mit niedrigeren Selbstkosten operieren und das Syndikat infolge seiner festen Preishaltung seinen Unterbietungen nicht folgen konnte. Besonders in normalen und ruhigen Zeiten nahm die Zahl der unmittelbaren Abschlüsse merklich ab und das Syndikat bediente letzten Endes nur diejenigen Verbraucher, deren Belieferung es sich auf Grund des Vertrages vorbehalten hatte. Die Rentabilität der großartigen Lageranlagen, wie z. B. in Mannheim war durch den geringen Kohlenumsatz stark gefährdet, weshalb dem Syndikat nichts anderes übrigblieb, als wieder den Handel zur Erledigung der Geschäfte heranzuziehen.

Während die Verwaltung des Mannheimer Kohlenlagers selbst in Händen des Syndikates lag, wurde die des Lauterburger Lagers ganz einer Großhandlung anvertraut, welche den Verkauf der Ruhrkohle gegen eine bestimmte Provision für Rechnung des Syndikates besorgte und für den Transport auf dem Rheine die jeweils geltenden Tagesfrachten erhielt. Durch die Heranziehung des Großhandels hatte das Syndikat in der Tat bessere Erfolge erzielt als in Mannheim, jedoch blieb die Zunahme der Zahl der unmittelbaren Bezieher weit hinter den Erwartungen, die das Syndikat bei der Errichtung des Lagers gehegt hatte. Wenn sich die Zahl der direkten Großabnehmer im Verhältnis zur Steigerung des Gesamtabsatzes nur in geringer Höhe hielt, so konnte dies außer den bereits erwähnten Gründen noch an dem Umstand gelegen haben, daß man die Normierung der Mindestbedarfsgrenze von 6000 Tonnen als zu hoch gegriffen bezeichnet. Die Festsetzung dieser Höchstgrenze hatte das Syndikat zur Zeit einer günstigen Konjunktur beschlossen und scheint in der Tat als zu hoch gesteckt, vor allen Dingen schon aus dem Gesichtspunkt heraus, daß das Syndikat auch unmittelbare Lieferungen an Selbstverbraucher unter 6000 Tonnen übernahm und nicht dem Handel überließ [1]). Der Handel war aber dem Syndikat unentbehrlich und eine weitere Einschränkung der Mindestgrenze hätte neben einer Ueberlastung des Verwaltungsapparates dem Handel noch eine bedeutende Anzahl von Kunden entzogen. Andererseits konnte der unmittelbare Bezug vom Syndikat für beide Teile nur dann wirklichen Wert haben, wenn die Beziehungen dauernder Natur waren. Ein abwechselnder Bezug bald vom Syndikat, bald von dem unter Preis verkaufenden Handel mußte ein unsicheres Moment in die Verkaufsmaßnahmen des Syndikats hineintragen [2]).

Im Uebrigen hatte das Syndikat bei der Festsetzung der 6000-Tonnengrenze die in der Praxis gesammelten Erfahrungen zu Rate gezogen und schien damit das Richtige getroffen zu haben, als es sich auch heute noch grundsätzlich die direkte Belieferung von Großverbrauchern mit einem jährlichen Bedarf von 6000 Tonnen vorbehalten hat.

Den praktischen Versuch unmittelbarer Bedienung von kleinen und mittleren Betrieben machte das Syndikat mit einer am 1. Januar 1901 in Düsseldorf errichteten Verkaufsstelle, die den unmittelbaaren Verkehr mit Selbstverbrauchern in den Bezirken Barmen, Elberfeld, Düsseldorf, Lennep, Remscheid, Solingen, soweit sie weniger als 6000 Tonnen pro Jahr kauften, pflegen sollte. Diese Kleinverbraucher erhielten nicht die Vorzüge der normalen Verkaufspreise, sondern die Preise wurden je nach

[1]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 142.

[2]) Goetzke, a. a. O., S. 215 u. ff.

der Abnahmemenge so festgesetzt, daß ein von Stufe zu Stufe sich ermäßigender Zuschlag zu den vom Syndikat jeweilig bestimmten Normalpreisen berechnet wurde. Der Preisaufschlag berechnete sich folgendermaßen: bei Abschlüssen bis zu

600 Tonnen	Mk. —,80 für die Tonne
1200 Tonnen	Mk. —,70 für die Tonne
2400 Tonnen	Mk. —,60 für die Tonne
3600 Tonnen	Mk. —,50 für die Tonne
4800 Tonnen	Mk. —,40 für die Tonne
6000 Tonnen	Mk. —,30 für die Tonne [1] [2] [3] [4] [5]]

Die Verkaufsstelle nahm aber nicht nur den Geschäftsverkehr mit den kleineren und mittleren Betrieben auf, sondern arbeitete auch mit dem Kohlengroßhandel, der zu den Normalpreisen nur einen Preisaufschlag von Mk. —,10 für die Tonne zu bezahlen hatte, und ihm dadurch die Möglichkeit gegeben wurde, die Verkaufsstelle zu unterbieten, um doch noch einen angemessenen Nutzen zu erzielen. Durch diese Bevorzugung des Kohlengroßhandels hatte die Bedeutung der Verkaufsstelle arg gelitten und man kann sagen, daß weitere Versuche des Syndikates, eine Annäherung von Erzeugung und Verbrauch zu erzielen, hieran gescheitert waren. Hauptsächlich bei kleineren Abschlüssen bis zu 3600 Tonnen besaß der Großhandel einen bedeutenden Vorsprung gegenüber der Verkaufsstelle, so daß der Bezug durch diese Stelle seitens der Verbraucher immer mehr abnahm. Geringeren oder fast gar keinen Nutzen hatte der Großhandel bei Geschäftsabschlüssen über 3600 Tonnen, weil er die Preise der Verkaufsstelle nicht mehr wesentlich unterbieten konnte. Aus dieser Betrachtung heraus läge die Annahme sehr nahe, daß die Verkaufsstelle die Abnehmer mit einem Jahresverbrauch von 3600 Tonnen an durchweg allein bedient hätte. Die Praxis aber hatte gezeigt, daß dies keineswegs der Fall war. Der größere Teil der aus dem betreffenden Absatzgebiet in Frage kommenden Werke zog trotz Fehlens einer Preisvergünstigung einen Kauf vom Handel vor, der sich den Wünschen der Verbraucher viel besser anzupassen vermochte als das Syndikat und seine Organe [6]).

Diese aus eigenen Versuchen gesammelten Erfahrungen hatten dem Syndikat auch als Veranlassung gedient, die kleineren und mittleren Betriebe, die in den meisten Fällen doch nicht treue Syndikatskunden geworden wären, durch die Festsetzung einer Mindestbedarfsgrenze von 6000 Tonnen von einer unmittelbaren Bedienung auszuschließen; und hatten bewiesen, daß der ausgesprochene Wunsch vieler Verbraucher nach einer direkten Belieferung durch das Syndikat lediglich eine Konjunkturbedürfnis war. Das Syndikat konnte natürlich kein Interesse daran haben, nur vorübergehend den Lückenbüßer zu spielen, deshalb machte es von der Errichtung ähnlicher Filialen nie wieder Gebrauch, da diese ihren eigentlichen Zweck, die Zahl der unmittelbaren Abnehmer zu vergrößern nicht hatten erfüllen können.

---

1) Forstreuter, a. a. O., S. 55.
2) Tiegs, a. a. O., S. 20.
3) Bartz, a. a. O., S. 76/77.
4) Lüthgen, a. a. O., S. 155.
5) Franken, a. a. O., S. 41.
6) Thurau, a. a. O., S. 49.

2.) Die unmittelbar kaufenden Händler.

Wie schon erwähnt, verblieben 60% des Gesamtabsatzes der Ruhrkohle der Bedienung durch den Kohlenhandel, d. h. einer bestimmten Anzahl von Syndikatshändlern, die allein zum Verkauf der Ruhrkohle zugelassen waren und ihrerseits nur Syndikatskohle führen durften[1][2]. Das Syndikat hatte diejenigen Großhändler, die sich schon vor der Syndikatsgründung eine Reihe von Jahren mit dem Vertrieb von Ruhrkohlen befaßten, beibehalten und diesen auch die bisher von ihnen vertretenen Marken und Sorten, sowie ihre alten Absatzgebiete, soweit dies angänglich war, belassen[3]. Die vor-syndikatlichen Beziehungen der Großhändler mit den einzelnen Bergwerken wurden durch die neue Ordnung abgebrochen. Zwischen Produktion und Handel schob sich jetzt das Verkaufsbüro, das den Weiterverkauf der Ruhrkohlen übernimmt. Durch die Bildung eines unmittelbaren Abnehmerkreises, zu dem nur Abnehmer mit größerem Kohlenverbrauch gehörten, die grundsätzlich von einer Bedienung durch den Kohlenhandel ausgeschlossen waren, hatte das Syndikat diesem manche Lieferung genommen. Eine weitere Einschränkung in der Vermittlungstätigkeit des Handels fand derart statt, daß ihm Absatzgebiete genommen wurden, die ihm schlechterdings nicht gehörten[4]. Auf diese Weise verlor der Handel weiter an Boden, den er früher besessen hatte. Er wurde immer mehr aus seiner Vormachtstellung zu einem bloßen Hilfsgewerbe der Produktion herabgedrückt und auf das eigentlichste Feld seiner Fähigkeit, die Verteilung der Erzeugnisse, soweit sie sich nicht ohne Schwierigkeiten direkt in den Konsum überleiten ließen, und die Aufsuchung und Gewinnung neuer Absatzgebiete beschränkt. Mit jedem Jahre schwand die Unentbehrlichkeit des Handels immer mehr; das Syndikat hatte einen Umschwung der Verhältnisse zu Ungunsten des Handels herbeigeführt und schon bald konnte es die Bedingungen für den Geschäftsverkehr vorschreiben[5][6].

Nach erfolgter Kartellierung des Ruhrbergbaues im Syndikat bestanden die Zechen darauf, die alten geschäftlichen Beziehungen mit dem Handel tunlichst zu erhalten und zwar mit solchen Kohlenhändlern, die sich bereits in den früheren Jahren schon und dauernd mit dem Vertrieb der Produktion eines oder mehrerer Syndikatsmitglieder befaßt hatten und mit deren Tätigkeit die Zechen voll und ganz zufrieden waren[7]. Natürlich wurden alle die Großhändler ausgeschlossen, die sich nur vorübergehend und besonders bei Ausnützung günstiger Konjunkturverhältnisse einem Großhandel in Ruhrkohlen gewidmet hatten. Bei der praktischen Durchführung des Grundsatzes, keine Kraft auszuschalten, die sich bisher dauernd mit dem Verkauf von Ruhrkohlen befaßt hatte, waren Unterschiede nicht zu vermeiden. Das Syndikat legte auch für den Geschäftsverkehr der unmittelbar beziehenden Händler von vornherein Bedingungen fest, die sich aber von den für die Großabnehmer geltenden wesentlich unterschieden.

---

[1]) Meifert, a. a. O., S. 79.
[2]) Kerscht, a. a. O., S. 105.
[3]) W. Richtsteig, Die Kohlenhandelsgesellschaften des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates zu Essen, Münster 1923, S. 4.
[4]) Goetzke, a. a. O., S. 221.
[5]) Ebner, a. a. O., S. 73.
[6]) R. Liefmann, Kartelle u. Trusts, a. a. O., S. 123 u. ff.
[7]) Bartz, a. a. O., S. 70.

A. Die Zahlungs- und Lieferungsbedingungen.

Wollte der Händler die Beziehungen mit dem Syndikat aufnehmen, so mußte er sich erst den Zahlungs- und Lieferungsbedingungen unterwerfen, die ihm ein vollgerütteltes Maß von Pflichten zuwiesen und ihm die bis dahin zustehenden Rechte bis auf ein Minimum verkürzten[1][2]). Viele Händler waren gewillt, als unmittelbare Abnehmer den Verkauf von Ruhrkohlen zu vermitteln, jedoch nicht in der Lage, diesen Bedingungen in vollem Umfange gerecht zu werden und sahen sich daher gezwungen, auf eine unmittelbare Geschäftsverbindung mit dem Syndikat Verzicht zu leisten. Daher sollen auch hier die dem Handel zugrundegelegten Vertragsbedingungen einer Durchsicht unterzogen werden, um feststellen zu können, ob darin etwa dem Handel nur schwerwiegende Nachteile auferlegt und keine besonderen Vorteile geboten worden sind. Der Wortlaut der Bedingungen für die Händler, die sich sowohl mit dem Eisenbahnabsatz befaßten, als auch den Vertrieb der Ruhrkohle in die Absatzgebiete auf dem Wasserwege vermittels Rheinschiff aufnahmen, lauteten folgendermaßen:

„Wir bestätigen hierdurch, Ihnen verkauft zu haben,
(folgt Angabe von Menge, Sorte, Zeche und Preis)
die Lieferung und Abnahme soll erfolgen:
(folgt Angabe der in der Regel einjährigen Lieferzeit)
in annähernd gleichen Monatsmengen, möglichst gleichmäßig auf die Arbeitstage verteilt. Die Preise verstehen sich für eine Tonne von 1000 Kilogramm frei Eisenbahnwagen auf den liefernden Zechen, zahlbar an uns bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats in bar ohne Abzug.

Sie verpflichten sich, Kohlen, Koks und Briketts von Zechen, Kokereien oder Brikettfabriken des Ruhrgebiets, die unserer Vereinigung nicht angehören, weder zu kaufen, noch zu vertreiben, sei es unmittelbar oder mittelbar, widrigenfalls die Preise für sämtliche zwischen Ihnen und uns bestehenden Lieferungsverträge sich für die ganze Vertragszeit um Mk. —,50 die Tonne erhöhen.

Als Erfüllungsort gilt für die Lieferung die Zeche, im Uebrigen aber und namentlich für die Zahlung, Essen.

Angesichts des Mangels an kleinen Wagen müssen wir uns für die Ausführung Ihrer Bestellungen die Verwendung größerer Wagen unter voller Ausnutzung ihres Ladegewichtes vorbehalten, und wird in dieser Hinsicht ausdrücklich vereinbart, daß die Erledigung der Aufträge nur in 15-Tonnenwagen beansprucht werden kann. Auch kann die Lieferung an bestimmten Tagen nicht gewährleistet werden.

Bleiben Sie während der Monate April bis August mit der Abnahme im Rückstande, so sind wir berechtigt, die Liefermengen während der Monate September bis Februar in demselben Verhältnis zu vermindern; auch sind wir nur insoweit zur Lieferung einzelner Sorten verpflichtet, als Sie in den übrigen Sorten Ihrer sämtlichen mit uns geschlossenen Lieferungsverträge Ihren Abnahmeverpflichtungen nachgekommen sind, ohne uns durch diese Bestimmungen der uns im Falle säumiger Abnahme gesetzlich zustehenden Rechte zu begeben.

---

[1]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 285 u. ff.
[2]) Tiegs, a. a. O., S. 42/43.

Betriebsstörungen und Betriebseinschränkungen, Arbeiterausstände, gleichviel ob solche durch Vertragsbruch oder infolge von vorausgegangenen Kündigungen eintreten; höhere Gewalt jeder Art — wozu auch Mobilmachung und Kriegsfall rechnet — entbinden für die Dauer und den Umfang der dadurch notwendig werdenden Einschränkung von der Lieferung im Verhältnis der Verringerung der Herstellung in den einzelnen Sorten — nach Abzug des Verbrauchs für eigene Zwecke der Zechen —, und findet eine Nachlieferung dadurch ausfallender Mengen nicht statt.

Der Versand erfolgt nur unter dem Namen und mit Beklebezetteln der versendenden Zechen und zwar entweder nach den Rheinhäfen Duisburg, Hochfeld und Ruhrort zum Weitervertrieb auf dem Wasserwege oder im direkten Eisenbahnverkehr nach den unten genannten Strecken bezw. Stationen. Ohne gegenteilige Vereinbarung liegt unseren Lieferungen nach den vorgenannten Rheinhäfen die Gelsenkirchener Hafenfracht von Mk. 15,50 für 10 Tonnen zugrunde. Die Feststellung des Frachtunterschieds erfolgt nach den Bestimmungen und Sätzen des Ausnahmetarifs für Hafensendungen.

Sie räumen uns das Recht ein, diejenigen Mengen, über welche keine rechtzeitigen Verfügungen im Rahmen des Vertrages vorliegen, an Ihre uns noch näher zu bezeichnenden Hafenmagazine in einem der Rheinhäfen Duisburg, Hochfeld oder Ruhrort in möglichst gleichmäßigen Tagesmengen — nach Ruhrort in geschlossenen Hafenzügen — zu liefern, ohne daß eine vorherige gegenseitige Verständigung hierzu nötig sein soll.

Erfolgt die Aufgabe dieser Hafenadresse vor Inkrafttreten des Vertrages nicht, so erhöhen sich die Abschlußpreise für die Gesamtmengen um Mk. —,50 die Tonne.

Die Lieferung der gekauften Kohlen an Eisen- und Stahlwerke, Eisenbahnen und Gasanstalten ist ohne unsere Genehmigung nicht gestattet, Magerkohlen dürfen in direkten Eisenbahnverkehr, an Feldbrandziegeleien und Kalkbrennereien weder unmittelbar noch mittelbar geliefert werden, auch ist jede Umkartierung und der Weiterversand von der Station, nach welcher die Kohlen bei uns verfügt worden sind, — bei Lieferungen nach den Rheinhäfen außerdem jede Verwendung der Kohlen, welche dieselben dem vorgesehenen Vertrieb auf dem Wasserwege entzieht — unzulässig. Zuwiderhandlungen, gleichviel ob dieselben durch Sie selbst oder durch einen Ihrer Unterabnehmer veranlaßt werden, haben in jedem Falle eine Erhöhung des Preises um Mk. 3,— per Tonne zur Folge.

Sie verpflichten sich, beim Weiterverkaufe dieser Mengen die Verkaufspreise so zu bemessen, daß die Höhe des Gewinn zu Ihrer Tätigkeit und Ihrem Risiko den Umständen nach in keinem Mißverhältnis steht. Diese Bedingung haben Sie auch etwaigen Wiederverkäufern aufzuerlegen. Verstoßen Sie oder einer Ihrer etwaigen Nachmänner hiergegen, so haben Sie für jede zu einem zu hohen Preise verkaufte Tonne Kohlen eine Strafe von Mk. 10,— an uns zu zahlen. Außerdem sind wir in diesem Falle berechtigt, ohne weiteres von sämtlichen zwischen uns bestehenden Lieferungsverträgen zurückzutreten. Darüber, ob ein Fall zu hohen Gewinns vorliegt, soll unter Ausschluß des Rechtsweges die Handelskammer zu Essen oder ein von dieser für diesen Zweck zu wählender Ausschuß endgültig entscheiden.

Für die ordnungsmäßige Erfüllung Ihrer Verbindlichkeiten haben Sie eine Sicherstellung, welche uns als Faustpfand dienen soll, in einer uns genügend erscheinenden Form bei uns zu leisten, deren Höhe wir auf . . . . festsetzen. Die für die abgelaufenen Verträge hinterlegten Wertpapiere sollen, soweit sie sich noch bei uns befinden, auch für die neuen Verträge als Sicherheit dienen.

Streckenvertrieb eingeräumt nach . . . . .[1] [2] [3]).

Bei der Betrachtung dieser Lieferungs- und Zahlungsbedingungen kehren zunächst diejenigen Bestimmungen wieder, die auch für den unmittelbaren Verkehr zwischen Produzent und Großverbraucher Geltung hatten. Während zur Zeit des freien Spiels der Kräfte der Handel je nach dem Bedürfnis seines Verbrauchers die Kohlen abrief und die Abnahme viel zu wünschen übrig ließ, gestaltete sie sich beim Syndikat mit einer gewissen Regelmäßigkeit. Das Syndikat verließ auch beim Handel nicht den Grundsatz, Lieferungsverträge nur für ein ganzes Jahr abzuschließen[4]). Durch diese Maßnahme erhielt das Syndikat eine genaue Uebersicht über die verlangten Sorten und Mengen und sie ermöglichte eine leichtere Anpassung der Nachfrage an die Produktion, die das Syndikat nach dem Umfang der Aufträge erhöhen oder einschränken konnte[5]). Die Gefahr einer Ueberproduktion war dadurch vermieden, und eine Beunruhigung des Marktes ausgeschlossen. Die Regelmäßigkeit der Abnahme ging sogar soweit, daß ohne Rücksicht auf die Jahreszeit die Händler sich verpflichten mußten, in ungefähr gleichen monatlichen Raten gleichmäßig fast für jeden Tag zu beziehen[6]) [7]). Diese Bedingung bedeutete unzweifelhaft für den Handel eine unbillige Härte, denn es ist eine bekannte Tatsache, daß das Kohlengeschäft im Winter einen größeren Umfang annimmt als im Sommer. Der Vorbehalt des Syndikates, während der Wintermonate September bis Februar nicht mehr zu liefern, als in den Sommermonaten April bis August, blieb nicht ohne Einfluß auf den Syndikatshandel. Dieser war gezwungen, um den durch die kalte Jahreszeit bedingten Anforderungen entsprechen zu können, mit der Abnahme im Sommer nicht im Rückstand zu bleiben[8]).

Ebenfalls war das Syndikat berechtigt, die Lieferung in den einzelnen Sorten auf den Prozentsatz herabzudrücken, den der Händler in einer der Sorten abnahm. Diese Maßnahme wollte eine gleichmäßige Sommer- und Winterabnahme sämtlicher Sorten anstreben und den Händler veranlassen, auch weniger beliebte, vernachlässigte, sogenannte notleidende Sorten und neue Marken mit zu übernehmen. Das Syndikat verkaufte also nur dann die besten und meist verlangtesten Sorten und Marken, wenn der Handel auch gleichzeitig eine entsprechende Menge der weniger gangbaren abnahm[9]). In dieser Hinsicht genossen die Selbstverbraucher ein weit größeres Entgegenkommen, denn ihre Wünsche hinsichtlich der angeforderten Sorten, wurden, soweit das Syndikat dazu in der Lage

---

[1]) Nach Mitteilung des Syndikates.
[2]) Passow, a. a. O., S. 132 u. ff.
[3]) Goetzke, a. a. O., S. 226 u. ff.
[4]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 30.
[5]) Franken, a. a. O., S. 27/28.
[6]) Lüthgen, a. a. O., S. 146.
[7]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 133.
[8]) Bartz, a. a. O., S. 82.
[9]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 117.

war, nach Möglichkeit berücksichtigt und der Eigenart ihrer Betriebe angepaßt [1]). Beim Handel dagegen machte das Syndikat keine Ausnahmen. Es ließ sich dabei von dem Grundgedanken leiten, daß das erste Erfordernis im Interesse einer gleichmäßigen Beschäftigung seiner Zechen, möglichst gleichmäßiger Absatz, und zwar in allen Sorten, wäre [2]) [3]). Beim Fehlen einer solchen Vertragsbestimmung hätte das Syndikat nie die Gewißheit der Regelmäßigkeit der Abnahme besessen, sondern der Handel würde wahrscheinlich bestrebt gewesen sein, nur im Winter und in den meistbegehrtesten Sorten die vollen Mengen abzunehmen. Neben den spezifischen Aufgaben des Kohlengroßhandels trat jetzt noch eine weit wichtigere und schwerere, nämlich die Anordnungen in jedem Monat so zu treffen, daß der Handel in jeder Sorte fast für den Tag gleichmäßig seine Mengen bezog, um einen rationellen Fortgang der Zechenbetriebe zu gewährleisten [4]). Verstieß der Großhandel gegen diese Vertragsbestimmungen, so lief er Gefahr, daß ihm das Syndikat die angeforderten Mengen im Winter nicht lieferte und nur die Mengen zuerkannte, die er im Sommer abgenommen hatte. Damit stellte das Syndikat große Anforderungen an die Leistungsfähigkeit der mit dem Syndikat arbeitenden Händler [5]).

Auch die Freiheit des Syndikates in der Verwendung von Wagen mit mehr als 10 Tonnen Ladegewicht war für den Handel vielfach sehr störend. Bei dem oft großen Wagenmangel der Reichsbahn mußten die Zechen nehmen, was sie an Wagen bekommen konnten, um eine verspätete Belieferung der Kunden oder gar Anhäufung der Kohlen auf Lager zu vermeiden [6]). Im Gegensatz zum großen Selbstverbraucher war die Kundschaft des Syndikatshandels nicht so sehr auf die technischen Entladeeinrichtungen von mehr als 10-Tonnenwagen eingestellt. Dies hatte zur Folge, daß die vom Syndikatshandel beziehenden Verbraucher und Händler sich nicht selten die Lieferung eines 10 Tonnenwagens vorbehielten mit der Begründung, größere Wagen könnten auf ihrem Anschlußgeleise nicht rangiert und entladen werden [7]). Meist waren es auch nur solche kleine Abnehmer, deren Lagerverhältnisse nicht gestatteten, größere Mengen auf einmal abzunehmen und die sich nur schwer an die Annahme größerer Wagen anpassen konnten. Beschwerden beim Syndikat verliefen ohne einen sichtbaren Erfolg, denn das Syndikat mußte sich in der Wagenbestellung nach den Maßnahmen der Eisenbahnen richten. Der Handel stand vor einer neuen schweren Aufgabe, hier ausgleichend und vermittelnd zu wirken, bis sich seine Kundschaft trotz der damit für ihn verknüpften Ungelegenheiten auch an den Bezug größerer Kohlenmenge gewöhnt hatte [8]).

Eine weitere Einschränkung erfuhr der Syndikatshandel noch dadurch, daß das Syndikat bei Eintritt von besonderen Fällen, wie Betriebsstörungen und Betriebseinschränkungen usw. die Lieferung in den einzelnen Sorten unterbinden oder beschränken konnte, im Gegensatz zu den

---

[1]) s. S. 23 dieser Abhandlung.
[2]) Tiegs, a. a. O., S. 40.
[3]) Forstreuter, a. a. O., S. 54.
[4]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 108/109.
[5]) Franken, a. a. O., S. 28.
[6]) Goetzke, a. a. O., S. 230.
[7]) Tiegs, a. a. O., S. 42.
[8]) Bartz, a. a. O., S. 84.

vom Syndikat unmittelbar kaufenden Großabnehmern, denen es gestattet war, bei einer Betriebsstillegung die Abnahme zu unterbrechen oder sogar für die Dauer den Vertrag zu lösen. Dieses Recht wurde dem Syndikatshandel nicht eingeräumt, selbst wenn er für seine Abnehmer dieselben Hinderungsgründe in Anspruch nehmen könnte, bestand für ihn unbedingte Abnahmepflicht[1]). In solchen Fällen hatte das Syndikat das Recht, einen Teil seiner Abschlußmengen zu streichen, ohne Ersatz von anderen Bergwerken zu liefern. Die Möglichkeit, die fehlenden Kohlenmengen bei den Außenseitern einzudecken, war ihm durch die Bestimmung genommen, sich jeden Kaufes von Zechen, die der Vereinigung nicht angehörten, zu enthalten, selbst dann, wenn das Syndikat seinen Anforderungen nicht im vollen Umfange gerecht werden konnte[2]). Bestand diese Bestimmung nicht, so hätte mancher Syndikatshändler einen Streik oder dergleichen bei seinen Abnehmern vorgetäuscht, um teilweise von dem Vertrag zurückzutreten oder den ganzen Auftrag zu annullieren[3]). Die Regelmäßigkeit der Abnahme[4]) war so mit allen denkbaren Sicherungen umgeben, so daß eine Störung von Händlerseite völlig ausgeschlossen war. Wie schon angedeutet, hatte der Syndikatshändler seinen ganzen Bedarf beim Syndikat einzudecken, und war durch die Anerkennung der Zahlungs- und Lieferungsbedingungen noch verpflichtet, weder Kohlen von Außenseitern zu verkaufen, noch zu vertreiben, widrigenfalls er für sämtliche bestehenden Lieferungsverträge einen Aufpreis von Mk. —,50 pro Tonne zu zahlen hatte[5]). Die Exklusivklausel für den Syndikatshandel wurde in derselben Bedeutung wie für den unmittelbar beziehenden Großverbraucher angewandt[6]). Es bestand aber kein Zweifel, daß der Syndikatshandel viel härter getroffen wurde als der Großverbraucher, der den Preisaufschlag leichter auf die betreffende Nichtsyndikatszeche abwälzen konnte. Außerdem setzte sich der Großhändler noch der Gefahr aus, falls er häufiger gegen die betreffende Bestimmung verstieß, von einem weiteren unmittelbaren Verkehr mit dem Syndikat ausgeschlossen zu werden, und um dies zu vermeiden, mußte er seine ganze Kraft ausschließlich der Syndikatskohle widmen.

In gleicher Weise wie auf der Regelmäßigkeit der Abnahme bestand das Syndikat auch auf sofortiger Bezahlung der Rechnungen durch den Händler bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats[7]). Die Zahlung mußte der Syndikatshandel rechtzeitig in bar leisten, ohne vielfach das gleiche bei einem großen Teil seiner Abnehmer durchsetzen zu können. Ein derartiger Zahlungsmodus bedeutete für das Syndikat eine Lebensnotwendigkeit, da das ganze Abrechnungswesen zwischen den Zechen und dem Verkaufsbüro sich auf dieser prompten Regulierung aufbaute[8]). Das Syndikat hielt mit großer Strenge auf die Einhaltung dieser Vertragsbestimmung[9]) und belegte sämtliche unpünktlichen Einzahlungen unweigerlich mit hohen Verzugszinsen. Es war zu

[1]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 220/1.
[2]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. S., S. 227.
[3]) Franken, a. a. O., S. 29.
[4]) R. Liefmann, a. a. O., S. 123 und 135.
[5]) Bonikowsky, a. a. O., S. 120 u. ff.
[6]) Kerscht, a. a. O., S. 105/6.
[7]) Lüthgen, a. a. O., S. 146/7.
[8]) Franken, a. a. O., S. 29.
[9]) R. Liefmann, a. a. O., S. 135.

dieser Maßnahme durch die übernommene Verpflichtung veranlaßt, seinen Mitgliedern gegenüber bis zum 20. des folgenden Monats seine Verbindlichkeiten zu regulieren. In Ermangelung besonderer Kapitalien für die Bezahlung der Kohlenlieferungen — das Grundkapital war sehr gering [1] [2]) — blieb das Syndikat auf den prompten Eingang der vom Handel schuldenden Gelder angewiesen. Mit dieser Vorsicht verfolgte das Syndikat den Zweck, mit einer übertriebenen Kreditwirtschaft, wie sie der Kohlengroßhandel in der vorsyndikatlichen Zeit geschaffen hatte, zu brechen und zu verhüten, daß die damit notwendigerweise verbundene Verteuerung der Kohle ein großes Unsicherheitsmoment in den Handel hineinbrachte.

Alle diese vorhergegangenen Bestimmungen legten dem Händler große Lasten auf, die er nur tragen konnte, wenn er sehr finanzkräftig war. Infolge des Kreditgebens an seine Abnehmer und des Lagerns der Kohlen in den Sommermonaten legte der Syndikatshandel bedeutende Summen ohne Verzinsung fest. Außerdem verlangte das Syndikat bei Abschluß eines Kohlenlieferungsvertrages die Stellung einer Kaution. Diese Bestimmung galt auch für die vom Syndikat direkt beziehenden Selbstverbraucher, wurde aber zum Unterschied vom Syndikatshandel nur im äußersten Notfalle verlangt, häufig sogar ganz gestrichen. Der Syndikatshändler mußte vielmehr für die ordnungsmäßige Durchführung der Verbindlichkeiten eine Sicherheitsleistung stellen, deren Höhe im Durchschnitt etwa auf 10 Prozent des Gesamtwertes der für ein Jahr gekauften Abschlußmengen beziffert wurde [3] [4]). Die Forderung der Sicherheitsleistung nötigte den Händler, einen nicht unbeträchtlichen Teil seines Betriebskapitals unbenutzt in niedrig verzinslichen Wertpapieren liegen zu lassen, bezw. an eine Bank Provision für Ausstellung eines Bürgschaftswechsels zu zahlen. Diese Vertragsbestimmung bedeutete eine weitere schwerwiegende Belastung des Syndikatshandels und hatte dazu beigetragen, daß nur finanzkräftige Firmen sich mit dem Syndikatshandel befassen konnten.

B. Die Abwälzung des Lager- und Konjunkturrisikos vom Syndikat auf den Handel.

Durch die Bestimmung, daß der Syndikatshandel in annähernd gleichen Monatsraten die Kohlen vom Syndikat abnehmen mußte, wurde auch das Lagerrisiko von den Zechen auf den Handel abgewälzt. Der vorsyndikatliche Uebelstand der Anhäufung von riesigen Kohlenmengen auf den Plätzen der Zechen bis zu dem Augenblick einer besseren Konjunktur verschwand mit der Syndikatsaera und in der Folge mußte der Syndikatshandel regelmäßig zu den festgesetzten Terminen abnehmen, auch ohne vorher für den Weiterverkauf dieser Mengen gedeckt zu sein [5]). Gelang es dem Handel infolge eines schlechten Saisonbedarfes nicht, alle Kohlen in den Verbrauch überzuführen, so war die Errichtung kostspieliger Lager, die die überflüssigen Mengen aufnahmen, eine unaus-

[1]) Meifert, a. a. O., S. 71.
[2]) Forstreuter, a. a. O., S. 23.
[3]) Goetzke, a. a. O., S. 231.
[4]) Bonikowsky, a. a. O., S. 103.
[5]) Franken, a. a. O., S. 30.

bleibliche Folge. Eine Abwälzung dieser Aufgaben auf die Zechen gelang dem Handel nicht mehr, und die ganze Gefahr des Lagerrisikos ging auf den Handel über. Ein solches Lager verlangte aber je nach der Größe des Betriebes eine bedeutende Investierung an stehendem Kapital, das der Händler teilweise dringend zur Führung seines Geschäftes benötigte und seine finanziellen Verhältnisse unnötig belastete. Das Syndikat ging sogar in dem Bestreben, den Kohlenhandel zur Lagerübernahme zu zwingen, noch einen Schritt weiter und schrieb für die aus den Rheinhäfen Duisburg, Hochfeld und Mülheim beziehenden Syndikatshändler die Angabe eines Magazins vor [1]). Diese Händlerfirmen versahen den Transport der Ruhrkohle auf dem Wasserwege nach den an der Rheinstraße gelegenen Absatzmärkten. Die pünktliche Abwicklung der Verträge wurde häufig durch den wechselvollen Wasserstand des Rheins gefährdet. Auch erlitt die Abnahme durch den Mangel an Transportmitteln arge Verzögerungen. Um die regelmäßige Abnahme nicht zu gefährden, zwang das Syndikat die betreffenden Firmen, umfangreiche Magazinräume in den betreffenden Orten einzurichten, wo die Kohlen zu Lasten des Syndikathändlers gelagert werden konnten [2]). Die Angabe dieser Hafenadresse mußte bereits vor Inkrafttreten des Vertrages dem Syndikat mitgeteilt werden, anderenfalls sind die Abschlußpreise für die Gesamtmengen um Mk. —,50 für die Tonne erhöht. Das Syndikat machte nur in den seltensten Fällen von diesem Rechte Gebrauch und fand darin sogar eine wertvolle Unterstützung von Seiten des Kohlengroßhandels, der von vornherein pünktlich über die fälligen Vertragsmengen verfügte und dadurch eine Zusendung unbestellter Mengen in die betreffenden Lagerplätze vermied [3]). Den Handel auf der Rheinstraße konnten natürlich nur solche Firmen ausüben, die neben einem großen Umsatz auch über ein ausgedehntes Schiffsmaterial verfügten, um selbst in Zeiten höchster Konjunktur zwischen Nachfrage und Angebot den für die Syndikatszechen erforderlichen Ausgleich zu schaffen.

Außer dem Lagerrisiko ging auch das Konjunkturrisiko auf den Syndikatshandel über. Wie beim Verkehr zwischen Syndikat und unmittelbar beziehendem Großabnehmer mußte der Syndikatshandel Verträge für ein ganzes laufendes Jahr abschließen und die festgesetzten Preise galten für die Dauer des Vertrages. Bei plötzlich eintretender Hochkonjunktur lag es im Ermessen des Syndikates, die Preise zu erhöhen oder nicht. Gewöhnlich nützte es diese Gelegenheit zur Sicherung eines höheren Gewinnes aus; jedoch hielten sich die Erhöhungen in angemessenen Grenzen und waren mit den in der vorsyndikatlichen Zeit bei den Zechen vorgekommenen Ueberstürzungen nicht zu vergleichen [4]). Im gegenteiligen Falle eines Konjunkturrückschlags ging die Preispolitik des Syndikates darauf hinaus, die Preise möglichst lange auf der augenblicklichen Höhe zu halten und es verging erst eine geraume Zeit, bis die Preise endgültig gesenkt wurden. Plötzliche Preiskorrekturen konnten allerdings für den Handel verhängnisvoll werden; ein Preissturz bedeutete insofern eine drohende Gefahr für den Syndikatshandel, als der Syndikatshändler mit dem Syndikat einige langfristige Abschlüsse zu

---

[1]) Siehe Lieferungsbedingungen auf Seite 32 dieser Abhandlung.
[2]) Franken, a. a. O., S. 30.
[3]) Goetzke, a. a. O., S. 233.
[4]) Ebner, a. a. O., S. 73/74.

höheren Preisen abgeschlossen und diese noch zu erfüllen hatte oder er noch über einen größeren zu höheren Preisen eingekauften Lagerbestand verfügte, eine Preissteigerung, als der Syndikatshandel mit seinen Abnehmern größere Lieferungen auf der Grundlage der niedrigeren Preise abgeschlossen hatte und sich nun zu den höheren Preisen eindecken mußte[1]). Jedoch die maßvolle und weitblickende Preispolitik des Syndikates bewies, daß das Syndikat in der Zeit einer Hochkonjunktur, der Zeit der „Kohlenangst", die Preise nicht annähernd in die Höhe schraubte, wie die syndikatsfreien Zechen und bei schlechten Absatzverhältnissen dafür die Preise nicht erheblich zu ermäßigen brauchte. Die selbständige Preisgebarung des Syndikatshandels hatte nicht immer die Zustimmung des Syndikats gefunden und oft aus Kreisen der verbrauchenden Industrie und Kleinhändler zu Beschwerden beim Syndikat geführt, die selbständige Preisbemessung des Handels einzuschränken und seinen Wirkungskreis einzuengen[2]). Das durchgreifendste Mittel gegen diese üblen Begleiterscheinungen wäre zweifellos gewesen, den Handel von dem direkten Verkehr mit dem Syndikat auszuschließen, aber dies war nicht möglich, da das Syndikat bei Aufnahme seiner Tätigkeit unbedingt in Ermangelung einer eigenen Handelsorganisation noch auf den freien Handel angewiesen war. Den Umschwung in der Herrscherstellung des Handels erzielte das Syndikat zunächst durch die Ausdehnung des Kreises der unmittelbaren Verbraucher. Gerade in der Erlangung umfangreicher Aufträge, wie Eisenbahn, Behörden und Großindustrie trat der Unterbietungswettbewerb der Händler am schärfsten in die Erscheinung. Die Großabnehmer nützten zur Genüge diese gegenseitige Konkurrenz des Kohlenhandels aus und deckten ihren Bedarf bei denjenigen Händlern ein, die ihnen die billigste Preisofferte machten. Diese Preise waren gerade für die Stimmung des ganzen Marktes von erheblicher Bedeutung. Für das Ziel des Syndikates war somit schon beträchtlich gewonnen, als es sich unter den Großverbrauchern einen eigenen Kundenkreis sicherte und hauptsächlich die Eisen- und Stahlwerke, Eisenbahnen und Gasanstalten von einer Bedienung durch den Handel ausschloß. Die bedeutendsten und zahlungsfähigsten Verbraucher wurden dadurch dem Handel entzogen und dem Syndikat zur Erledigung vorbehalten.

Um die Kunden vor einer Uebervorteilung durch den Syndikatshandel zu schützen und die Händler in ihrer Preisbemessung nach oben zu beschränken, griff das Syndikat zu einem eigenartigen Mittel[3]). Zum Schutze derjenigen Kreise, welche auf den Händler angewiesen blieben, nahm das Syndikat den vielbefeindeten „Handelskammerparagraphen" in die Lieferungsbedingungen auf, nach welchem das Syndikat berechtigt sein sollte, von den Verträgen zurückzutreten, wenn etwa die betreffenden Händler bei dem Weiterverkauf der ihnen zugewiesenen Kohlen unverhältnismäßig hohe Gewinne beanspruchen sollten[4]). Für jede zu teuer verkaufte Tonne wurde eine Strafe von Mk. 10,— erhoben. Ob ein Fall zu hohen Preisaufschlags vorlag, sollte die Handelskammer in Essen oder ein von dieser für diesen Zweck zu wählen-

---

[1]) Bonikowsky, a. a. O., S. 68.
[2]) Bockhoff, a. a. O., S. 168/69.
[3]) Franken, a. a. O., S. 39/40.
[4]) Bonikowsky, a. a. O., S. 168.

der Ausschuß unter Ausschluß des Rechtsweges entscheiden [1]) [2]). Der Zweck dieser Bestimmung, in Zukunft die Händlergewinne auf ein vernünftiges Maß zu halten, war im Interesse der vom Handel beziehenden Verbraucher sehr zu begrüßen, doch besaß die Bestimmung den Nachteil, daß sie außerordentlich unklar und dehnbar ausgedrückt war und kaum eine praktische Handhabung gegen etwaige Ausschreitungen der Händler bot [3]). Die Festlegung des Begriffes eines angemessenen Unternehmergewinns begegnete vielen Schwierigkeiten und es konnte auch der Handelskammer in Essen kaum gelingen, einen solchen selbst für einen konkreten Fall zu konstruieren. Für die überwiegende Mehrzahl der Syndikatshändler war der Handelskammerparagraph praktisch kaum angewandt worden, denn die Preisausschreitungen waren nicht bei diesen, sondern bei deren Unterabnehmern vorgekommen. Auch diesem Fall beugte das Syndikat vor, indem es die Vertragsbestimmungen dahingehend erweiterte, daß der Syndikatshändler dieselbe Verpflichtung seinen Abnehmern auferlegen und eine Haftung bei zu hohen Gewinnen für seine sämtlichen Nachmänner übernehmen mußte. Die finanzielle Belastung für den Syndikatshandel betrug in diesem Falle Mk. 10,— für die Tonne, die er aber leichter wieder auf den Schuldigen abwälzen konnte, der gegen die Bestimmungen verstoßen hatte. Im allgemeinen hatte das Syndikat von den Handelskammerparagraphen weniger Gebrauch gemacht, als von seinem Rechte, den Händlern die Vertretung zu entziehen, denen mit Recht Ausbeutung der Verbraucher zur Last gelegt wurde [4]).

C. Begrenzung des Absatzgebietes der Syndikatshändler.

Durch Lokalisierung und Rayonnierung des Absatzes der Syndikatshändler tat das Syndikat einen Schritt weiter, um eine Ausbeutung der vom Syndikatshandel beziehenden Kleinverbraucher und Kleinhändler durch den Syndikatshandel zu verhüten [5]). Zur Zeit des freien Verkehrs war es ein viel beklagter Uebelstand, daß der Händler nicht nur am Orte und im Bezirk seiner Niederlassung seine Geschäfte tätigte, sondern in den entferntesten Teilen des Reiches Abnehmer warb und dadurch den Absatz der ortsansässigen Händler schädigte. Dieser Konkurrenzkampf der Händler untereinander in den verschiedenen Absatzgebieten war häufig mit großen Preisunterbietungen verbunden und dann besonders verlustbringend, wenn die Invasion der auswärtigen Händler nur zu dem Zweck erfolgte, ihre Lager so schnell wie möglich zu räumen. Das Endprodukt war dann ein allgemeiner für Produktion und Handel gleich ungesunder Tiefstand des Kohlenpreises. Außerdem konnte es nicht ausbleiben, daß der Verbraucher durch die vielen Angebote der Händler die Uebersicht über die Marktlage verlor, denn die vielen Preisofferten aus den verschiedensten Teilen des Reiches

[1]) Bartz, a. a. O., S. 86.
[2]) Poßberg, a. a. O., S. 91.
[3]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 151.
[4]) Lüthgen, a. a. O., S. 156.
[5]) Bonikowsky, a. a. O., S. 147.

mußten ihn in den Glauben versetzen, daß eine Ueberproduktion auf dem Kohlenmarkt in der fraglichen Ware herrsche [1]). Die Folge war, daß der Verbraucher den Termin zur Eindeckung seines Bedarfes verschob, daß er seine Bestellungen zurückhielt und daraufhin die Preise fielen. Gegen diese Begleiterscheinungen richtete sich die vom Syndikat vorgenommene Begrenzung des Absatzgebietes des Syndikatshandels. Das Syndikat wollte den Absatz seiner Händler in geordnete Bahnen bringen und glaubte dies Ziel zu erreichen, wenn es das gesamte dafür in Betracht kommende Absatzgebiet in festbegrenzte Reviere, die es nach ihrer geographischen Lage wieder zu fünf Verkaufsabteilungen zusammenfaßte, einteilte [2]).

1. Verkaufsabteilung.

1.	Revier,	Hamburg, Lübeck, Mecklenburg, Schleswig.
2.	„	Oldenburg.
3.	„	Hannover.
6.	„	Braunschweig.
7.	„	Magdeburg, Berlin, Sachsen und Brandenburg.
29.	„	Pommern.

2. Verkaufsabteilung.

4.	Revier,	Münster, Osnabrück.
5.	„	Dortmund, Bielefeld, Minden.
12.	„	Bochum, Lüdenscheid, Wieden.
13.	„	Hagen, Arnsberg.
16.	„	Das Siegerland.
17.	„	Kassel, Thüringen.
9.	„	Essen, Duisburg, Ruhrort, Emmerich.

3. Verkaufsabteilung.

8.	„	Kempen, Cleve, Wesel,
10.	„	München-Gladbach, Krefeld.
11.	„	Düsseldorf, Elberfeld.
14.	„	Köln, Aachen.
15.	„	Deutz.
18.	„	Koblenz, Saarbrücken.
19.	„	Neuwied, Altenkirchen.

4. Verkaufsabteilung.

20.	„	Wiesbaden, Rheinhäfen.
21.	„	Mainz, Neunkirchen.
22.	„	Frankfurt a. M., Darmstadt, Würzburg.
23.	„	Bayern, Nord.
24.	„	Bayern, Mittel.
25.	„	Bayern, Süd.
26.	„	Baden, Württemberg.
27.	„	Südlicher Teil der Pfalz.
28.	„	Elsaß-Lothringen.

[1]) Bonikowsky, a. a. O., S. 148.
[2]) Franken, a. a. O., S. 44.

5. Verkaufsabteilung.

30. Revier, Das übrige Deutschland.
31. „ Dänemark.
32. „ Holland.
33. „ Belgien.
34. „ Luxemburg.
35. „ Frankreich.
36. „ Schweiz.
37. „ Italien.
38. „ Oesterreich[1]).

In jedem dieser Reviere wurde in der Regel nur einem Kohlenhändler die Bearbeitung der Kundschaft zugewiesen, wobei man im Inland ausschließlich der süddeutschen Reviere 23 bis 28 von dem Grundsatz ausging, daß eine und dieselbe Marke in jedem Bezirk nur von einem Händler angeboten und verkauft werden dürfte[2]). Dem wilden Umhergondeln der Händler wurde durch diese Maßnahme endgültig Einhalt geboten, denn sie waren jetzt lediglich auf ein Revier beschränkt[3]). Auf diese Weise wurde der vor der Syndikatsgründung nicht sehr seltene Konkurrenzkampf der Vertreter gleicher Zechen unterbunden. Von einer Art Monopolstellung der Händler konnte hier nicht die Rede sein; wohl besaß der Händler durch die Zuweisung eines Verkaufsdistriktes in diesem Gebiet das Alleinverkaufsrecht einzelner Marken bezw. Sorten, aber es blieb der Wettbewerb der Vertreter gleicher Marken und Sorten verschiedener Zechen untereinander bestehen. Mit der Zuweisung eines bestimmten Revieres an einen Syndikatshändler wuchs auch die Arbeit des Kohlenhandels und es bedurfte fortgesetzter Bemühungen, den einmal erworbenen Kundenkreis sich zu erhalten. Der Handel mußte mit den bereits schon früher vom Syndikat beziehenden Kunden persönlich Fühlung nehmen, bestandene Verbindungen wieder anknüpfen und durch Erwerbung von neuen Kunden den Abnehmerkreis erweitern, um so seine Abnahmeverpflichtung dem Syndikat gegenüber erfüllen zu können. Für den Syndikatshandel konnte die Ausschaltung der Konkurrenz unter den Händlern als ein erheblicher Vorteil bezeichnet werden und hatte zweifellos eine Befestigung seiner Stellung herbeigeführt[4]). Die Absatzverhältnisse gestalteten sich einfacher, weil der Markt kleiner und übersichtlicher wurde. Die vielen Preisangebote wurden eingeschränkt, die Spekulation in ruhige Bahnen geleitet und es konnte eine leichtere Verständigung unter den Händlern über die Verkaufspreise herbeigeführt werden. Jedoch hatte eine derartige Regelung einen schwerwiegenden Nachteil, der darin zu suchen war, daß die Händler in dem Bestreben, ihren Kundenkreis zu vergrößern, sich in den Verkaufspreisen unterboten und auf Kosten ihres Gewinns eine Beunruhigung des Marktes herbeiführten[5]). Der Händler durfte nur in

[1]) O. Becker, a. a. O., S. 52. Nach Angaben des Kohlensyndikats ist die heutige Regelung des Aufbaues der inneren Verkaufsorganisation eine andere. s. Lüthgen, a. a. O., S. 139.
[2]) Poßberg, a. a. O., S. 90/1.
[3]) Tiegs, a. a. O., S. 20.
[4]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 233.
[5]) Lüthgen, a. a. O., S. 147.

dem Revier verkaufen, das ihm vom Syndikat zugewiesen war. Für jede an einem anderen als dem in der Bestellung angegebenen Bestimmungsort verwandte Tonne Kohlen zahlte der Syndikatshändler eine Preiserhöhung von Mk. 3.— [1]). Dadurch wollte das Syndikat verhüten, daß durch Vorschiebung von Deckadressen die Syndikatskohle unter der Hand ins Ausland ausgeführt oder gar an Nichtsyndikatsmitglieder verkauft wurde, die sie zu den höchsten Preisen weiterveräußerten. Eine weit schwerere Belastung des Kohlenhandels liegt aber in dem Zusatz, daß er nicht nur für sich haftete, sondern auch dafür haftbar gemacht wurde, wenn seine Abnehmer gegen die Rayonbestimmungen verstießen [2]). Im Falle einer Uebertretung hielt sich das Syndikat lediglich an dem Handel schadlos, während letzterer nur unter Zugeständnissen diese Belastungen auf seine Abnehmer abwälzen konnte.

Zusammengefaßt, stellten die in den Lieferungs- und Zahlungsbedingungen enthaltenen Bestimmungen eine harte Probe an die Leistungsfähigkeit des Handels und wiesen ihm eine Reihe von Aufgaben und Pflichten zu, die nicht jeder Händler zu erfüllen in der Lage war. So vollzog sich automatisch eine Auslese unter den im Kohlenhandel beschäftigten Kräften und die Verkaufsbedingungen des Syndikates tendierten in ihrer Form dahin, den Syndikatshandel mehr und mehr in den Händen besonders kapitalkräftiger Firmen zu konzentrieren. Mancher Händler konnte wegen mangelnder Zahlungsfähigkeit die verlangte Kaution nicht hinterlegen und wurde schon aus diesem Grunde nicht vom Syndikat übernommen. Andere verzichteten freiwillig auf eine unmittelbare Geschäftsverbindung mit dem Syndikat, da sie ihre Selbständigkeit behalten und sich zur Uebernahme solch weitgehender Pflichten nicht bereit erklären konnten [3]). Durch die Bildung einer eigenen Syndikatshändlergruppe wurden die freien Kohlenhändler gewissermaßen dauernd als Firmen zweiten Ranges festgelegt, die ihren Bedarf bei dem bevorzugten Stand der Syndikatshändler einkaufen mußten. Zeitweise war der freie Kohlenhändler mit dieser Wendung der Dinge zufrieden, denn es blieb ihm eine Reihe von Anforderungen und Beschränkungen erspart. Dennoch gab es in ihren Reihen auch Unzufriedene, die den Vorzug eines direkten Syndikatverkehrs erkannten, denen aber die Aussicht auf ein Emporsteigen, die ihnen in früheren Zeiten nicht versperrt war, jetzt genommen würde. Ausdrücklich machte der Vertreter des Syndikates in den kontradiktorischen Verhandlungen darauf aufmerksam, daß das Syndikat bisher das Bedürfnis zur Einstellung neuer Kohlenhändler nicht hätte und auch keine neuen Händler zulassen würde [4]). Damit war genügend die Politik des Syndikates in der Handelsfrage gekennzeichnet, die Zahl der von ihm beziehenden Händlern nicht zu erhöhen, sondern noch infolge freiwilligen Ausscheidens nach Möglichkeit einzuschränken. Selbst demjenigen Händler, der nach harter Arbeit auf Grund seiner Tüchtigkeit sein Unternehmen in die Höhe gebracht hatte, war die Möglichkeit, in die Reihe der Syndikatshändler aufzurücken, genommen.

---

[1]) Franken, a. a. O., S. 33.

[2]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 134.

[3]) Franken, a. a. O., S. 47.

[4]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 141.

3.) Die mittelbar kaufenden Verbraucher und Händler und deren Unterabnehmer.

Die Bestrebungen des Syndikates, die hauptsächlich auf die Einschränkung der Vormachtstellung des Kohlengroßhandels gerichtet waren, und dessen Selbständigkeit einschränken wollten, hatten in dem Verhältnis zum Kleinhändler und Kleinverbraucher keine wesentlichen Veränderungen erfahren [1]). Die vom Syndikatshandel beziehenden Verbraucher hatten zwar einen etwas höheren Preis zu zahlen als der unmittelbar vom Syndikat belieferte Großverbraucher, aber der zu den normalen Syndikatspreisen genommene Händlerzuschlag bewegte sich in angemessenen Grenzen und unterlag kaum wesentlichen Schwankungen [2]). Der sogenannte Handelskammerparagraph wachte mit Erfolg darüber, daß die Abnehmer von Seiten der Syndikatshändler nicht ausgebeutet wurden und letztere ihr Selbstverkaufsrecht zum Schaden der Verbraucher ausnutzten [3]). Hatte das Syndikat in dieser Richtung eine Beschränkung des Händlergewinns nach oben festgelegt, so konnte es sich aber nicht entschließen, Mindestverkaufspreise für seine Händler einzuführen, da die Ueberwachung derartiger Preisvorschriften schwierig war und das Syndikat außerdem befürchtete, daß die Händler unter Umständen in der Unterbringung der gekauften Mengen und besonders der minderbeliebten Sorten auf Schwierigkeiten stoßen könnten, wenn sie nicht in der Preisgestaltung nach unten freie Hand behielten [4]). Die Konkurrenz der Syndikatshändler untereinander war aber für die Verbrauer und Kleinhändler und deren Unterabnehmer vorteilhaft, da durch das gegenseitige Unterbieten der Preise, vielfach auf Kosten des Händlernutzens, eine Abwälzung der den Syndikatshändlern auferlegten Verpflichtungen erschwert wurde [5]). Hierbei ist zu berücksichtigen, daß der Syndikatshandel die schweren Nachteile der Zahlungs- und Lieferungsbedingungen nicht allein tragen, sondern auch auf die Schulter der von ihm beziehenden Abnehmer abwälzen wollte. Dies glückte ihm aber nur z. Teil, so daß die scharfen Abnahmebedingungen des Syndikats meistens der Syndikatshandel allein trug.

Der Kleinhändler bezw. Verbraucher brauchte nach wie vor keine längeren Lieferungsverträge einzugehen; die Lieferung der beim Syndikatshandel bestellten Mengen erfolgte wie bisher nach Bedarf der Abnehmer. Während der Syndikatshandel in annähernd gleichen Monatsraten, möglichst gleichmäßig auf die Arbeitstage verteilt, sich zur Abnahme der bestellten Mengen verpflichtet hatte, wenn auch die Nachfrage und somit der Bedarf des konsumierenden Publikums allgemein zurückging, bestand diese Verpflichtung für den Konsumenten und Kleinhändler nicht. Diese Letzteren waren also an bestimmte Abnahmefristen nicht gebunden und waren daher jederzeit in der Lage, nach Belieben ihre Bedarfsmengen beim Syndikatshandel zu bestellen [6]) [7]). Doch wurden durch die Garantie der Gleichmäßigkeit der Abnahme der Kohle vom Syndikat durch die Syndikatshändler notwendigerweise die Lieferungen an die Unternehmer auch gleichmäßiger [8]). Besonders

[1]) Becker, a. a. O., S. 65.
[2]) Goetzke, a. a. O., S. 249.
[3]) s. S. 39 dieser Abhandlung.
[4]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 222/3.
[5]) Lüthgen, a. a. O., S. 148.
[6]) Ebner, a. a. O., S. 85.
[7]) Tiegs, a. a. O., S. 41.
[8]) Franken, a. a. O., S. 34.

schwierig lagen die Absatzverhältnisse in Zeiten der Depression. Trotzdem schuf auch hier die Absatzpolitik des Syndikates einen gewissen Ausgleich, denn zur Vermeidung eines ungehemmten Wettbewerbs war als erstes Erfordernis unbedingte Anpassung der Nachfrage an die Produktion oder umgekehrt notwendig. In schlechten Konjunkturzeiten nahm das Syndikat weitgehende Fördereinschränkungen vor und verringerte die Produktion der am Gesamtabsatz beteiligten Zechen [1]). In Zeiten der Hausse dagegen erhöhte es die Beteiligungsziffer sämtlicher im Syndikat vereinigten Zechen oder es machte von seinem Rechte Gebrauch, Kohlen auch von außerhalb des Syndikats stehenden Zechen anzukaufen und zu verkaufen und überließ diese Mengen zur weiteren Verteilung der Vermittlung seiner Großhändler [2]) [3]). Durch diese Maßnahme des Syndikates wurde es auch seinem Handel möglich gemacht, den gestellten Anforderungen der Kundschaft in jeder Weise zu entsprechen, um eine vorteilhafte Gleichmäßigkeit in der Bedienung seiner Abnehmer zu erzielen. Die Abnehmer genossen nicht nur den Vorzug in bezug auf den Abruf ihrer Mengen und den Abschluß kurzer Verträge, sondern sie konnten auch mit dem prompten Eingang der einmal bestellten Kohlen rechnen. Der direkte Bezug vom Syndikatshandel war außerdem noch für das konsumierende Publikum bezw. Kleinhändler von besonderem Vorteil, als der syndikatlich gebundene Handel Schutz gegen solche Firmen gewährte, die größtenteils mit der Kohlenindustrie nicht in entferntester Beziehung standen, sich Kohlen nur auf Schleich- und Umwegen während einer Kohlenknappheit zu verschaffen wußten und diese zu ganz unerhört hohen Preisen auf den Markt brachten [4]). Diese Firmen, die nur nach Lagervorrat verkauften, obwohl sie überhaupt kein Lager besaßen, hatten die Abnehmer oftmals in Stich gelassen und durch ihre wilden Preissteigerungen sich den Unwillen ihrer Verbraucher und Kleinhändler zugezogen. Durch das Syndikat und seine Handelsorganisation wurde dieser Gelegenheitshandel fast gänzlich ausgeschaltet und zudem war die Sicherheit gegeben, die angeforderten Mengen auch in Zeiten günstiger Konjunktur zu angemessenen Preisen zu erhalten. So war eine Beruhigung unter den Abnehmern zu verzeichnen, die mit dieser Seite der Tätigkeit des Syndikatshandels um so mehr zufrieden sein konnten, als die Syndikatshändler ihre Funktion, Vermittler zwischen Produzenten und Konsumenten zu sein, zur Zufriedenheit des Kleinhandels und der Kleinverbraucher in jeder Hinsicht ausübten [5]).

Während der Syndikatshändler innerhalb eines Monats dem Syndikat gegenüber seinen geldlichen Verpflichtungen nachkommen mußte, widrigenfalls er mit hohen Verzugsstrafen belegt, oder gar von einem unmittelbaren Geschäftsverkehr ausgeschlossen wurde, erhielt der Abnehmer beim Bezug durch den Syndikatshandel, trotz der bestehenden Pflicht zur Barbezahlung, einen seinen Bedürfnissen entsprechenden Kredit [6]). Die in der vorsyndikatlichen Zeit beobachteten Zustände, daß den vom Großhandel beziehenden Verbrauchern ein mehrmonatlicher Zahlungs-

---

[1]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 97 u. ff.
[2]) Passow, a. a. O., S. 49.
[3]) Franken, a. a. O., S. 34.
[4]) Forstreuter, a. a. O., S. 56.
[5]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 238.
[6]) Lüthgen, a. a. O., S. 148.

aufschub gewährt wurde, mußten naturgemäß eine Einschränkung erfahren. Die ungesunden Kreditverhältnisse hatten häufig die Finanzkraft des Großhandels so ungebührlich angestrengt und überlastet, daß er die für die Zechen erforderlichen Gelder zur Auszahlung der Löhne an die Arbeiter nicht beschaffen konnte. Um auch den weniger zahlungsfähigen kleineren Abnehmern entgegenzukommen und den schwächeren Kunden den unmittelbaren Kauf vom Syndikatshandel zu ermöglichen, gewährte der Syndikatshändler in der Begleichung der Rechnungen Ziele, die aber wohl kaum drei Monate überschritten haben. Dieser Termin wurde auch von dem größten Teil der Abnehmer innegehalten. Vielfach wurde sogar weit eher bezahlt, ein Beweis dafür, daß sie mit dem Zahlungsmodus zufrieden waren, denn die sofortige Zahlungsbedingung, wie die Stellung einer Kaution fiel in der Praxis fort, statt dessen erhielten sie den ihren Wirtschaftsverhältnissen angepaßten Kredit [1]).

Für das Kohlensyndikat war es ein unbedingtes Erfordernis, um eine rationelle Ausnutzung seiner Mitgliedzechen und eine gleichmäßige Beschäftigung deren Arbeiter zu erzielen, daß der Syndikatshandel die erzeugten Produkte auf längere Zeit im voraus abnahm. Vermöge seiner Kapitalkraft unterhielt der Syndikatshandel ein großes Lager [2]), aus dem er die besonderen Bedürfnisse seiner Verbraucher bewirken konnte. Der Großhandel war also gleichzeitig Lagerhandel und wurde auch als solcher von seinen Abnehmern betrachtet und benutzt. Wie schon erwähnt, hatten die Lager des Syndikatshandels eine derartige Größe, daß jederzeit mit Ausnahme der Kohlenknappheiten kleinere oder größere Bedarfsmengen aus ihnen bezogen werden konnten [3]). Zeigte sich nun in der Richtung einer stets prompten Belieferung keine Aenderung, so vollzog sich doch ein Umschwung in der Bedeutung des Großhandels und zwar durch die Maßnahme des Syndikates, die wegen der Vielseitigkeit der Kundschaft reich assortierten Lager mit den mannigfachen Sorten und Marken abzuschaffen und jedem Syndikatshändler nur eine Sorte zuzuweisen [4]). Die zur Erzielung einer Einheitlichkeit vorgenommene Regulierung des Absatzgebietes bedeutete zweifellos eine Befestigung des Syndikatshandels; das Absatzgebiet war dem Händler sozusagen dauernd gewährleistet. Dennoch brachte diese Regelung eine Reihe großer Nachteile mit sich, die sowohl für die Syndikatshändler als auch für die von diesen beziehenden Verbraucher von mehr oder weniger schwerwiegender Natur waren. Es ereignete sich wohl, daß eine Firma, der das Syndikat die Einführung einer neuen Marke auf dem Markte übertrug, den in demselben Revier für andere Marken arbeitenden Kollegen Abbruch tat. Jeder Syndikatshändler suchte den Verkauf seiner Sorte und Marke zu forcieren, womit weder dem Syndikat noch dem Handel gedient sein konnte. Dieser Kampf der Syndikatshändler untereinander, den Abnehmer für die Vorzüge ihrer Marke und Sorte zu interessieren, endete letzten Endes mit Preisunterbietungen und so waren manche Händler gezwungen, um ihre Abnahmeverpflichtungen dem Syndikat gegenüber erfüllen zu können, mit Verlust zu verkaufen [5]).

[1]) Franken, a. a. O., S. 35.
[2]) Forstreuter, a. a. O., S. 54.
[3]) Bonikowsky, a. a. O., S. 184.
[4]) Siehe Seite 41 dieser Abhandlung.
[5]) W. Bockhoff, a. a. O., S. 184 u. ff.

Die hauptsächlichsten Nachteile der Neuregelung bestanden aber darin, daß jeder Kleinhändler bezw. Verbraucher, der nicht nur eine Sorte zur Führung seines Geschäftes bezw. mehrere Sorten zur Beschickung seiner Oefen benötigte, mit mehreren Syndikatshändlern die Geschäftsverbindung aufnehmen mußte. Weit schlimmer als dieser Uebelstand aber war es, daß manche Verbraucher die verschiedenen Sorten nur in einem bestimmten Verhältnis gemischt verwenden konnten, und diese Kunst des Mischens in der vorsyndikatlichen Zeit vom Großhandel reibungslos übernommen worden war. Diese Arbeit wurde zum großen Teil dem mit dem Syndikat arbeitenden Handel unfreiwillig abgenommen und mußte von den Verbrauchern, die bestimmte Mischung von Kohlensorten verlangten, selbst ausgeführt werden [1]). Außerdem erlaubten die technischen Einrichtungen des Syndikatshandels, die Mischung der Sorten allein wegen der Verwendung bestehender Reste bedeutend wirtschaftlicher zu gestalten als beim Abnehmer. Abgesehen von diesen Nachteilen, die vorher nicht bestanden, merkten die vom Syndikatshandel beziehenden Abnehmer nur die günstigsten Folgen der Verschiebung in der Stellung des Handels zum Syndikat und sie waren jederzeit in der Lage, weil der Syndikatshändler die Lagerung der Kohle für seine Abnehmer übernahm, die angeforderten Mengen und Sorten aus dem Vorrat erhalten zu können. Die Abnehmer legten aber nicht nur großen Wert auf die Pünktlichkeit der Lieferung, sondern sie verlangten auch weitgehende Berücksichtigung ihrer Spezialwünsche, besonders hinsichtlich der Qualität der gelieferten Ware. Diese Sonderanliegen der Abnehmer waren vor der Gründung des Syndikates durch die Mannigfaltigkeit der Lager, die nur die besten Marken und Sorten stapelten, zur Genüge erfüllt worden. Oftmals gelang es auch dem Großhandel, und darin fand er eine tatkräftige Unterstützung seiner Abnehmer, neue Marken auf dem Markt einzuführen oder mit geringeren Mitteln Kohlen höheren Einkaufspreises durch billigere gleicher Qualität zu ersetzen [2]). Dieses vom Großhandel gezeigte Entgegenkommen war in der Hauptsache für die kohlenverbrauchenden Industrien von Bedeutung, da ein niedriger Einkaufspreis für den hauptsächlichsten Rohstoff auch eine Verminderung der Selbstkosten bedeutete und zum Schluß im Preis des Endproduktes zum Ausdruck kam. Selbst der syndikatlich gebundene Handel war unablässig bemüht, den Wünschen seiner Abnehmer weiterhin in Bezug auf Qualität entgegenzukommen, soweit ihm das durch die Einführung der Markenverteilung und Gebundenheit an einer Sorte noch möglich war. Obwohl die Wünsche der Verbraucher nach der Art der Verwendung der Kohle voneinander abweichen, konnte der Syndikatshandel sie in ruhigen Geschäftsjahren vollauf befriedigen. Etwas schwieriger gestaltete sich die Zuteilung der Mengen während einer Hochkonjunktur, in der das Syndikat nicht so viel produzieren konnte, um die Wünsche seiner Händler restlos befriedigen zu können und daher deren Abnehmer oftmals gezwungen wurden, ihre Bedarfsmengen einzuschränken oder gar Kohlen minderer Qualität zu beziehen. Eine unausbleibliche Folge war eine Unzufriedenheit über die gelieferten Mengen, die oft zu Reklamationen der Abnehmer beim Syndikatshandel geführt hatte, aber nicht immer das gewünschte Ent-

---

[1]) Franken, a. a. O., S. 37.
[2]) Franken, a. a. O., S. 37.

gegenkommen fand[1]). Bevor das Syndikat seine Tätigkeit aufnahm, wurden Beschwerden aus dem Kundenkreise über mangelhafte Lieferung einer Ware vom Großhandel an die Zechen weitergeleitet, die die Reklamation prüften und oft Nachlaß im Preise gewährten[2]). Seit Bestehen des Syndikates mußten sich die Abnehmer des Syndikatshandels hierin eine Beschränkung gefallen lassen, denn die Bergwerke hatten nicht mehr das gleiche Interesse daran, den Handel besonders zufrieden zu stellen, da der Absatz ihrer Produkte durch den Zusammenschluß der Zechen im Syndikat garantiert war. Bei der Abfertigung der einzelnen Sendungen berücksichtigten die Zechen nur ihre eigenen Interessen und Verhältnisse und ließen es bei Beschwerden über vorgekommene Differenzen an einem Entgegenkommen fehlen[3]). Der Syndikatshandel war nicht selten, um die Wünsche seiner Kunden hinsichtlich Liefertermin, Tonnenzahl und Qualität befriedigen zu können, auf eine Unterstützung der Zechen angewiesen. Früher hatten die Zechen ein starkes Interesse an einer reellen Bedienung des Handels und dessen Abnehmer, aber unter dem mächtigen Schutz die Syndikates kehrten sich diese Verhältnisse ins Gegenteil[4]). Daher waren Klagen der Händler über mangelhafte Belieferung an der Tagesordnung, fanden aber längst nicht mehr genügende Beachtung. In dem früheren Zustand des freien Wettbewerbs mußten die Zechen bei einlaufenden Beschwerden etwa geforderte Entschädigungen bewilligen, damit ihnen die Kundschaft, auf die sie allzusehr beim Absatz ihrer Produkte angewiesen waren, nur erhalten blieb. Unter dem Syndikat beschwerden sich die Syndikatshändler in der Regel nur dann, wenn die Mißstände zu schlimm und sie in benachteiligender Weise von den Zechen ausgebeutet wurden. Außerdem fürchteten die Syndikatshändler nicht ganz zu Unrecht, daß durch häufiges Reklamieren das Syndikat sie nicht mehr beliefern und von einem unmittelbaren Geschäftsverkehr ausschließen würde. Manchmal schritt das Syndikat gegen zu große Ausschreitungen der Zechen ein und unterhielt auch zu diesem Zweck einen ständigen Ausschuß zur Untersuchung beanstandeter Lieferungen. Damit trat eine Besserung ein, denn die Händler wurden angehalten, jede Kohlenlieferung, die von ihren Abnehmern wegen mangelhafter Beschaffenheit beanstandet wurde, dem Syndikat zur Verfügung zu stellen. Aber da die Beanstandungen einen positiven Erfolg nur selten zeitigten, reklamierten die Syndikatshändler lieber gar nicht und erledigten den größten Teil der Beschwerden über nicht vorschriftsmäßige Lieferung selbst, indem sie Nachlässe aus der eigenen Tasche gewährten[5]) [6]).

Ebenso wurde Klage geführt über die häufig ohne jede Rücksichtnahme auf die berechtigten Interessen des Handels vom Syndikat vorgenommenen Preisveränderungen. Die Preisbewegung der Syndikatshändler nahm als Richtschnur die des Syndikates und schloß sich dieser nach Möglichkeit eng an. Aber nicht immer konnte der Syndikatshandel zu den hohen Syndikatspreisen seine Ware absetzen. Deshalb mußte er sich zu Preisunterbietungen bequemen, und besonders in den

[1]) Goetzke, a. a. O., S. 250.
[2]) Bonikowsky, a. a. O., S. 38.
[3]) Bonikowsky, a. a. O., S. 38.
[4]) Goetzke, a. a. O., S. 247.
[5]) Tiegs, a. a. O., S. 40.
[6]) Franken, a. a. O., S. 38.

Bezirken, wo die Handelsfreiheit noch nicht oder erst zum Teil beschränkt war, entbehrte die Preispolitik des Syndikatshandels der gleichmäßigen Entwicklung und Gestaltung in Anpassung an die Konjunkturverhältnisse. Der vom Syndikatshandel beziehende Abnehmer hatte ein wichtiges preisformendes Element in der Hand; er konnte eine Marke gegen die andere beim Einkauf ausspielen, wenn er schon auf Syndikatskohle angewiesen war. In Zeiten schlechten Geschäftsganges war der Händler häufig gezwungen, ein Zugeständnis nach dem andern zu machen und mußte nicht nur den hinsichtlich der Qualität und Promptheit der Lieferung gestellten Anforderungen genügen, sondern nicht selten sogar durch Preisopfer den Abnehmern ein weitgehendes Entgegenkommen zeigen, um Absatz zu finden. In Zeiten schlechten Geschäftsganges war der Verbraucher ganz Herr der Situation und der Händler mußte sich, um seinen Abnahmeverpflichtungen den Produzenten gegenüber nachkommen zu können, zur Lieferung zu den niedrigsten Preisen, ja zu Verlustpreisen herbeilassen, da er nicht durch eine Bestimmung des Mindestnutzens vor gegenseitiger Unterbietung geschützt war[1]). Der Verbraucher war hierdurch in die Lage versetzt, wenigstens zeitweilig preisdrückend auf die Angebote des Händlers zu wirken, was für ihn eine einseitige Vergünstigung bedeutete und von Händlerkreisen häufig als ungerecht angefehdet wurde. Dem Risiko, mit Verlustpreisen ihre Kohlen zu verkaufen, waren nicht so sehr die Syndikatshändler, als deren Abnehmer ausgesetzt, da jene sich selbst nach Möglichkeit durch langfristige Abschlüsse mit den Unterhändlern zu schützen suchten, während der mittlere und kleinere Verbraucher, auf den der Unterhändler angewiesen war, nach Bedarf und Belieben seine Aufträge stellte. Besonders stark traten diese Verhältnisse fast auf dem ganzen süddeutschen Markte hervor, wo die Syndikatshändler wohl oder übel häufig die Kohle mit Verlust verkauften, um durch eine Vergrößerung der Absatzmengen nach diesen Gebieten die eigene Abnahmeverpflichtung dem Syndikat gegenüber leichter und besser erfüllen zu können. Besonderen Vorteil aus diesen gegenseitigen Preisunterbietungen der Händler genoß lediglich der Verbraucher, der sich bei diesen Verhältnissen wohl fühlte und von dem Bestehen des Syndikates recht wenig merkte[2]). Eine Aenderung dieser Zustände hätte von Seiten des Syndikates erzielt werden können, wenn es seinen Händlern Mindestverkaufspreise vorschrieb und die Einhaltung eines bestimmten Mindestnutzens ihnen zur Pflicht gemacht hätte. Zu dieser Maßnahme konnte jedoch das Syndikat sich nicht entschließen, da es befürchtete, daß der eine oder andere Händler beim Verkauf der Kohlen besonderen Schwierigkeiten begegnen und es ihm unmöglich würde, seine Mengen rechtzeitig und voll abzunehmen bezw. abzusetzen[3]). Auch in den Gebieten, in denen sich die Konkurrenz der Händler durch die Revier- und Markeneinteilung des Syndikates nur in ganz beschränktem Maße ausgewirkt hatte, mußte der Syndikatshandel den Spezialwünschen seiner Kundschaft größtes Interesse entgegenbringen und selbst in schlechten Zeiten Zugeständnisse gewähren. Die Abnehmer befanden sich auch hier in einer glücklicheren Position, da der Handel von ihnen abhängig und auf ihre Bestellungen angewiesen war. Natürlich gestaltete sich das Abhängigkeitsverhältnis der Abnehmer zum Syndikats-

---

[1]) Bockhoff, a. a. O., S. 184.
[2]) Goetzke, a. a. O., S. 250.
[3]) s. S. 43 dieser Abhandlung.

handel anders, wenn ein plötzlicher Umschwung eintrat, die Marktlage besser wurde und die Wirtschaftsverhältnisse sich in ihr gerades Gegenteil verkehrten. Parallel mit einer Hochbewegung lief auch ein langsames aber stetiges Anziehen der Preise. Der Syndikatshändler, der in ruhigen Zeiten häufig in Verlegenheit war, seine Ware abzusetzen, konnte die angeforderten Mengen nicht annähernd und nur zu einem geringen Teil beschaffen und benutzte diese Gelegenheit zur Erzielung außerordentlicher Gewinne [1]). Bei mehreren, nicht bei allen Syndikatshändlern, war es der Fall, daß die dem Abnehmer abverlangten Preise einen fast an Wucher grenzenden Gewinn bedeuteten und dem Syndikat Veranlassung gaben, Maßnahmen zu ergreifen, um die Notlage der Abnehmer zu beheben und gegen Ausbeutung durch den Handel zu schützen. Das Syndikat suchte dem Uebel zu steuern und schickte an seine sämtlichen Händler folgendes Rundschreiben:

„Aus Kreisen derjenigen Verbraucher, welche ihren Bedarf an Ruhrkohlen nicht unmittelbar beim Syndikat decken, treten tagtäglich begründete Beschwerden an uns heran über maßlose Preisforderungen des Großhandels. Auch wird darüber geklagt, daß der Handel mit Anstellungen gegenüber seiner alten treuen Kundschaft künstlich zurückhalte oder aber die bisher gelieferten Mengen erheblich schmälere. Wir nehmen hieraus Veranlassung, Sie ergebenst zu ersuchen, in allen Fällen dafür Sorge zu tragen, daß die Ihnen überwiesenen Mengen in erster Linie den bisherigen Verbrauchsstellen im Rahmen der von uns gemachten Zuteilungen angestellt, und die Kohlen Ihrerseits mit Preisaufschlägen gehandelt werden, die mit unseren Preiserhöhungen in Einklang zu bringen sind. Auch müssen wir Sie bitten, der Preistreiberei der zweiten und dritten Hand durch geeignete Maßnahmen vorzubeugen. Durch Nichtbeachtung unserer Wünsche würden Sie uns zu unserem Bedauern zwingen, unsere bisherigen angenehmen Beziehungen abzubrechen [2]) [3]).“

Dies Rundschreiben hatte zur Folge, daß trotz der Warnung des Syndikates, die Verträge bei zu hohen Preisforderungen nicht mehr zu erneuern, manche Händler sich keine Zurückhaltung in der Preisstellung auferlegten. Wenn auch im allgemeinen ein solches Geschäftsgebaren des Syndikatshandels zu verwerfen war, so konnte man es doch keinem Händler verdenken, daß er die Vorteile der Hochkonjunktur vollends ausnutzte, um bei Eintritt des unvermeidlich kommenden Rückschlags, indem die Verbraucher die Preise bis aufs Aeußerste drückten, ein volles Aequivalent gegen die kommenden Verluste zu besitzen. Als das Syndikat sich in der Tat genötigt sah, einige Händler, die zu hohe Preise forderten, von der Liste der direkten Abnehmer zu streichen und den unmittelbaren Geschäftsverkehr aufzuheben, trat eine leichte Besserung ein [4]). Ohne Zweifel hatte das Rundschreiben seine Wirkung nicht verfehlt; jedoch besaß das Syndikat noch nicht die volle Garantie, daß die von ihm in der Preispolitik festgelegten Richtlinien auch vom Handel immer befolgt wurden. Dies ergab sich

[1]) Forstreuter, a. a. O., S. 56/57
[2]) Becker, a. a. O., S. 54.
[3]) Goetzke, a. a. O., S. 250.
[4]) Goetzke, a. a. O., S. 250/51.

schon aus dem einen Grunde, daß die Abnehmer in Zeiten einer Kohlenknappheit froh waren, überhaupt Kohlen vom Syndikatshandel zu bekommen, wenn auch zu höheren als zu den üblichen Preisen, und es daher unterließen, wenn die Wirtschaftsverhältnisse sich wieder geändert hatten, vorgekommene Uebelstände an geeigneter Stelle anzumelden[1]). Um diese üblen Begleiterscheinungen endgültig abzuschaffen und eine Wiederholung solcher übertriebenen Preisforderungen auszuschließen, führte das Kohlensyndikat den bekannten Handelskammerparagraphen in die Vertragsbestimmungen ein, der die Preise des Syndikatshandels nach oben begrenzte und die Abnehmer auch während einer günstigen Konjunktur gegen Uebervorteilung des Handels zu schützen suchte. Dieser Paragraph stellte eine einseitige Begünstigung des Verbrauchers dar, da dem Syndikatshändler in der Preisbemessung nach oben zu Gunsten seiner Abnehmer eine Grenze gesetzt, aber nach unten die Zahlung eines festen Mindestnutzens ihm nicht garantiert war, sondern häufig sogar unlohnende und Verlust bringende Verkäufe abzuschließen gezwungen wurde.

Für die beim Syndikats-Großhandel einkaufenden Verbraucher lagen die Bezugsbedingungen ähnlich wie zur Zeit des freien Verkehrs und des zügellosen Wettbewerbs. Der Handel trug allein die Abnahmeverpflichtungen des Syndikates und die daraus resultierenden Lasten und Einschränkungen und konnte letztere nur teilweise wieder auf seine Unterabnehmer abwälzen. Der Einfluß des Syndikates auf die Verbraucher und Kleinhändler war nicht wegzuleugnen, da das Syndikat einerseits durch die Einführung des Handelskammerparagraphen außerordentlich bemüht war, den Abnehmern Schutz gegen eine Ausbeutung des Syndikatshandels zu geben, andererseits der Händler nicht solche Schleuderpreise gewähren konnte, wie sie im freien Wettbewerb der Zechen untereinander vorgekommen waren. Der Einfluß des Syndikates verwischte sich desto mehr, je mehr Zwischenhände sich mit dem Vertrieb der Ruhrkohle beschäftigten. Weite Kreise der kohlenverbrauchenden Industrie hatten es dem Syndikat zum Vorwurf gemacht, daß es nicht schon früher versucht hätte, die Vormachtstellung des Großhandels in Bezug auf die Festsetzung der Preise nach oben zu durchbrechen. Der von dem Kohlensyndikat in dieser Hinsicht gemachte praktische Versuch zur Errichtung einer Verkaufsstelle in Düsseldorf für die Industrien des bergischen Landes scheiterte jedoch an der Interessenlosigkeit der Bezieher. Diejenigen Verbraucher, die zuerst und am kräftigsten den unmittelbaren Geschäftsverkehr mit dem Syndikat herbeiwünschten, kehrten zum Großhandel zurück, dem die Möglichkeit gegeben war, die Preise der Verkaufsstelle noch wesentlich zu unterbieten. Eine große Anzahl der Verbraucher, deren Versorgung das Syndikat auf ihr fortgesetztes Drängen übernommen hatte, ging jetzt wieder zum Handel zurück, offenbar weil letzterer in seinen Kauf- und Zahlungsbedingungen weit entgegenkommender war und sein konnte als das Kohlensyndikat.

Nicht alle Abnehmer konnten unmittelbar ihren Bedarf beim Syndikatshändler decken, sondern ein großer Teil bezog erst von der dritten und vierten Hand. Hauptsächlich vermittelte der Kleinhandel zwischen dem Syndikatshandel und dem Kleinverbraucher und in letzter Linie zwischen den Konsumenten selbst[2]). Zur Führung eines Klein-

[1]) Ebner, a. a. O., S. 89.

[2]) Forstreuter, a. a. O., S. 57.

handelsgeschäftes waren besondere Kapitalien nicht erforderlich, weshalb sich auch viele Personen mit dem Kleinhandel befaßten, die früher eine andere Tätigkeit ausgeübt hatten. Das Syndikat legte bei Aufnahme seiner Tätigkeit großen Wert auf die Erhaltung dieser Existenzen und machte seinen Händlern zur Pflicht, die bestehenden Geschäftsverbindungen mit ihnen aufrecht zu erhalten. Der ganze Vertrieb des Kleinhandels trug nur lokalen Charakter und das Geschäft bewegte sich letzten Endes in einer geringen Umsatzhöhe. Um einer Verschleuderung der Kohlen auch an dieser Stelle vorzubeugen, hatte man dem Kleinhandel gewisse Beschränkungen in seiner Tätigkeit auferlegt und schrieb ihm die Einhaltung gewisser Mindestaufschläge vor. Die aus Kleinverbraucherkreisen vorgetragenen Beschwerden beschuldigten zum Teil den Kleinhandel, übermäßige Gewinne gemacht zu haben, jedoch war es diesem gelungen, zu beweisen, daß er für die Mißstände beim Verschleiß der Ruhrkohlenproduktion nicht die Schuld der ungesunden Preisbildung trage. Die Kleinhändler bildeten dabei eine starke Front gegen den illegitimen Kohlenhandel, der sich meist aus Gewerbe- und Handeltreibenden aller Art, Angehörige der verschiedenen Erwerbs- und Bevölkerungsschichten zusammensetzte, die sich mit geradezu phantastischen Hilfsmitteln zu Zeiten besonderer Nachfrage größere Kohlenmengen zu verschaffen wußten und diese Kohle bei größerer Nachfrage mit unverhältnismäßig hohen Gewinnen weiter veräußerten [1]).

In den bestrittenen Absatzgebieten, in denen die Ruhrkohle kein eigentliches Verkaufsmonopol besaß und mit Kohlen anderen Ursprungs konkurrierte, besaß der Kleinhandel mehr Selbständigkeit. Er arbeitete nicht nur mit einer Firma, sondern trat mit den Händlern in Geschäftsverbindung, die ihm das billigste Angebot machten und nach Möglichkeit keine seinen Geschäftswillen beengende Bedingungen auferlegten. Besonders in ruhigen Zeiten kam ihm das Syndikat weitgehend entgegen und gewährte ihm oft Vergünstigungen, die der Kleinhandel im unbestrittenen Gebiet nicht erhielt. Bei guten Absatzverhältnissen war ihm in der Preisbemessung nach oben keine Grenze gesetzt und konnte so zur Erzielung größerer Gewinne am ungehindertsten in der Festsetzung seiner Preisaufschläge verfahren [1]).

[1]) Goetzke, a. a. O., S. 253.

III. Teil. Die Syndikatshandelsgesellschaften.

1. Kapitel.

Die Gründung dieser Gesellschaften.

1.) Die Entstehungsgründe.

Durch die Maßnahme des Syndikates, seinen Händlern ein bestimmtes Absatzrevier, über dessen Grenzen hinaus sie nicht verkaufen durften, und eine bestimmte Marke und Sorte zuzuweisen, war dem Syndikatshändler gewissermaßen sein Absatzgebiet dauernd gewährleistet und er konnte mit dieser Regelung jedenfalls zufrieden sein. Eine positive Beeinträchtigung seiner Tätigkeit lag nicht vor, denn mit der Zunahme des Bedarfs bestand auch für den auf ein bestimmtes Ein- und Verkaufsgebiet angewiesenen Händler immer noch die Möglichkeit, sein Geschäft zu entfalten. Die von Jahr zu Jahr größer werdende Produktion verlangte nach Absatz, und hier setzte die Aufgabe des Syndikatshandels ein, trotz der beengenden Zahlungs- und Lieferungsbedingungen des Syndikates die überschüssigen Kohlenmengen in die weitverzweigten Kanäle des Verbrauchs zu leiten, ohne eine Regellosigkeit des vermehrten Angebots heraufzubeschwören [1]). An einer vollen Entfaltung seiner Kräfte wurde der syndikatliche Handel aber insofern gehindert, als er durch die Reviereinteilung manchen mühsam erworbenen Kunden wieder aufgeben mußte, da dieser seinen Wohnsitz in einem anderen Revier hatte und nicht mehr von ihm beliefert werden durfte [2]). Neue Kunden mußten erst wieder erworben werden und die Syndikatshändler sich daher stark rühren, um ihren Kundenkreis zu erweitern und ihren dem Syndikat gegenüber eingegangenen Abnahmeverpflichtungen nachkommen zu können. Als Entschädigung für die vielen dem Handel auferlegten Pflichten gewährte das Syndikat seinen Händlern einen gewissen Kundenschutz, denn kein Händler eines Revieres durfte mit dem eines anderen Revieres in Wettbewerb treten [3]) [4]). Eine weitere Einschränkung der Konkurrenz innerhalb der Syndikatshändler erzielte das Syndikat durch die Gleichmäßigkeit der Behandlung. Jeder vom Syndikat beziehende Händler hatte die gleichen Bedingungen zu erfüllen und vor allen Dingen die gleichen Preise zu zahlen [5]). Der in der vorsyndikatlichen Zeit oft mißbilligte Zustand einer regellosen Preisstellung von Seiten der Zechen fiel weg, und der Syndikatshandel besaß jetzt unter der Herrschaft des Syndikats nahezu die Gewißheit, daß kein Händler besser eingekauft hatte als er. Trotzdem stellten die Abnahmebedingungen große Anforderungen an die Leistungsfähigkeit der mit dem Syndikat arbeitenden Händlerfirmen und mancher Händler hatte auf den direkten Bezug verzichten müssen, weil er nicht in der Lage war, die Bedingungen zu erfüllen. So nahm das Syndikat eine Auslese unter den im Handelsberuf tätigen Kräften vor und ließ nur diejenigen Händler zu dem unmittelbaren Verkehr zu, die einen

[1]) Richtsteig, a. a. O., S. 5.
[2]) Franken, a. a. O., S. 47.
[3]) Bartz, a. a. O., S. 70.
[4]) Bonikowsky, a. a. O., S. 151.
[5]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 30.

jährlichen Mindestumsatz von 6000 Tonnen hatten[1]). Die Zahl der Syndikatshändler wurde im Laufe der Jahre immer kleiner. Einerseits wurden neue Händler nicht mehr zugelassen und andererseits lösten alte bestehende Handelsfirmen vorzeitig ihren Geschäftsbetrieb auf, oder die unmittelbare Geschäftsbeziehung wurde wegen Verstoßes gegen die Satzungen aufgehoben[2]). Zu gleicher Zeit ergab sich auch, daß die Organisation des Vertriebes bei fortschreitender Vergrößerung der Produktion nicht mehr genügte und weiter ausgebaut werden mußte, sollte sie den neuen Zwecken der Absatzvermehrung mit Erfolg dienstbar gemacht werden. Es mußte unbedingt Abhilfe geschaffen werden, damit nicht doch unhaltbare Zustände auf dem Kohlenmarkt eintraten.

Die Ursache zur Gründung der Syndikatshandelsgesellschaften lag nicht zum Wenigsten in dem in den einzelnen Revieren noch teilweise bestehenden Wettbewerb der Syndikatshändler untereinander[3]). So sehr sich das Syndikat auch bemühte, durch seine Absatzorganisation eine gegenseitige Konkurrenz der Händler auszuschalten, konnte es das erstrebte Ziel einer völligen Beherrschung des Marktes zunächst nicht erreichen, da die Händler, um ihren Abnahmeverpflichtungen dem Syndikat gegenüber nachkommen zu können, häufig durch die Verhältnisse gezwungen waren, Preisunterbietungen ihren Kunden weitgehend zu gestatten. Jeder Händler suchte nach Möglichkeit durch starke Propagierung der ihm speziell zugewiesenen Marke seinen Umsatz auf Kosten der anderen Händler zu vergrößern und das Endergebnis war: unbefriedigende Absatz- und Preisverhältnisse für alle Händler. Der schädliche Wettbewerb unter den Händlern in vielen Revieren hörte nicht auf und einzelne unter den letzteren suchten sich in den von ihnen vertretenen Marken dadurch erweiterten Absatz zu verschaffen, daß sie durch Preisunterbietungen eingeführte Marken anderer Händler vertrieben[4]). Um diesen üblen Mißstand abzuschaffen, erklärten sich die Händler eines bestimmten Bezirks zu gemeinsamem Vorgehen bereit und fanden die Form für einen derartigen Zusammenschluß in den sogenannten Syndikatshandelsgesellschaften[5]) [6]). Der erste Versuch, auf gemeinsamer Basis den Vertrieb der Kohlen zu regulieren, wurde in Kassel gemacht, wo die Zahl der Syndikatshändler zwar sehr gering war, es sich aber um bedeutende Firmen mit großem Umsatz handelte[7]). Dank der dem neuen Unternehmen vom Syndikat entgegengebrachten Sympathie konnte nach anfänglichem Sträuben einiger Händler eine Gleichheit der Interessen erzielt und schon am 1. April 1896 die Firma[8]): G l ü c k a u f, K o h l e n h a n d e l s g e s e l l s c h a f t m. b. H. im Kasseler Revier (17) gegründet werden. Dieses Beispiel machte Schule und fand schon nach kurzer Zeit Nachahmung in Hannover, wo noch im gleichen Jahre für die Syndikatsreviere 3 und 6 (Hannover, Braunschweig) sich die Syndikatshändler für die Gründung der W e s t f a l i a K o h l e n h a n-

---

[1]) Goetzke, a. a. O., S. 240.
[2]) Franken, a. a. O., S. 40/1.
[3]) Meisert, a. a. O., S. 99/100.
[4]) Bartz, a. a. O., S. 71.
[5]) Bonikowsky, a. a. O., S. 71.
[6]) Poßberg, a. a. O., S. 91 u. Deutsche Kohlen-Zeitung v. J. 1912, S. 417.
[7]) Tiegs, a. a. O., S. 20.
[8]) Thurau, a. a. O., S. 48.

delsgesellschaft m. b. H. entschlossen, und auch gegen diese Vereinigung erhob das Syndikat keinen Widerspruch. Mit Hilfe des Syndikates wurde 1 Jahr später für das Revier 2 (Oldenburg, Bremen) in Bremen die Deutsche Kohlenhandelsgesellschaft m. b. H. gegründet. Ihr folgten dann 2 Jahre später 1899 für die Reviere 4 und 5 (Münster, Osnabrück, Dortmund, Bielefeld, Minden) die Westfälische Kohlenhandelsgesellschaft m. b. H., Sitz in Dortmund, und im Jahre 1901 für das Revier 7 (Magdeburg) in Magdeburg die Westfälische Kohlen- und Koksverkaufsgesellschaft m. b. H. Ursprünglich war diese Firma nur für den Koksabsatz gebildet; als aber schon nach einigen Monaten die Ruhrkohle in diesen Gebieten freundliche Aufnahme fand, zog die Gesellschaft auch den Kohlenverkauf in den Bereich ihrer Tätigkeit. In rascher Folge kamen dann die Rheinische Kohlen- und Reedereigesellschaft m. b. H. Mülheim-Ruhr (das sogenannte Kohlenkontor) im Jahre 1903, für das Revier 29 (Brandenburg, Pommern, Ostpreußen) im Jahre 1905 die Westfälische Kohlen-Verkaufs G. m. b. H. Berlin, und im Jahre 1906 für das Revier 2 (Hamburg) Westfälisches Kohlenkontor G. m. b. H. Hamburg. Die Bewegung der Bildung von Syndikatshandelsgesellschaften beschränkte sich nicht auf Deutschland allein, sondern griff auch auf das Ausland über. Es entstand im Jahre 1896 für das Absatzgebiet Holland die Steenkolen Handels-Vereeniging in Utrecht, und im Jahre 1907 für Belgien die Société Générale Charbonnière in Antwerpen [1] [2] [3] [4] [5]. Letztere Kohlenhandelsgesellschaft wurde während der Kriegszeit aufgelöst und nicht wieder eingerichtet; dagegen besteht die holländische Firma heute noch, aber in etwas veränderter Form.

2.) Beschränkung der Zahl der an der Gründung der Syndikatshandelsgesellschaften beteiligten Händler.

Nicht alle Syndikatshändler wurden ohne weiteres in die Syndikatshandelsgesellschaften aufgenommen, sondern nur diejenigen, die sich schon vor der Gründung der Gesellschaften mit dem Verkauf der Syndikatskohle befaßt und einen bestimmten durchschnittlichen Jahresumsatz erreicht hatten [6]. Bereits bei der Gründung der ersten Syndikatshandelsgesellschaften im Kasseler Revier traten gewisse Schwierigkeiten auf und es zeigte sich unter den in Frage kommenden Händlern eine gewisse Uneinigkeit, da von den hauptsächlichsten Händlern ein Mindestumsatz von 30 000 Tonnen pro Jahr als Vorbedingung für die Aufnahme in die Gesellschaft vorgeschlagen wurde [7]. Aber nicht alle Händler dieses Revieres konnten einen derartigen jährlichen Umsatz

[1] Lüthgen, a. a. O., S. 149.
[2] Bartz, a. a. O., S. 71/72.
[3] Richtsteig, a. a. O., S. 7 u. ff.
[4] Franken, a. a. O., S. 48/49.
[5] Bonikowsky, a. a. O., S. 246/7.
[6] Goetzke, a. a. O., S. 239.
[7] Bonikowsky, a. a. O., S. 248.

verzeichnen und die Folge wäre gewesen, daß mehrere der bisherigen Syndikatshändler sich an der Gründung nicht hätten beteiligen können und dadurch benachteiligt worden wären. Jedoch legte das Syndikat großen Wert auf eine paritätische Behandlung seiner Händler und aus diesem Bestreben heraus bewirkte es, daß einige Händler, die sich infolge starken Absatzes in einem andern Bezirk besser entfalten konnten, eine Abfindung erhielten und andere, deren geringe Bedarfsmengen eine Beteiligung an einem Großhandelsgeschäft nicht erlaubten, als Ausgleich zu Vorzugspreisen gegenüber den übrigen Zwischenhändlern beliefert wurden. Außerdem erreichte das Syndikat, daß auch solche Händler, die stets treue Syndikatskunden gewesen waren, noch nachträglich in die Gesellschaft aufgenommen wurden, wenn ihr Umsatz die verlangte Ziffer annähernd erreichte[1]). Um von vorneherein Schwierigkeiten aus dem Wege zu gehen, ahmten die hannöverschen Händler das Kasseler Beispiel nicht nach, sondern setzten als Mindestgrenze für den jährlichen Umsatz nur 20 000 Tonnen fest und gaben damit auch den Händlern mit geringerem Umsatz die Möglichkeit, sich an der Gesellschaft zu beteiligen. Das Syndikat tat sogar noch einen Schritt weiter und behielt sich vor, das gewünschte Alleinverkaufsrecht nur dann zu vergeben, wenn alle Firmen aufgenommen würden, die es in einer Liste namhaft machen würde. Durch dieses Vorgehen kam es den Wünschen vieler kleineren Syndikatshändler entgegen und die Folge war, daß bei der Gründung der Gesellschaft die Mindestgrenze des Jahresumsatzes noch unter 10 000 Tonnen sank[2]). Aehnlich gestalteten sich die Verhältnisse im Barmer Bezirk, wo der Gedanke, eine Kohlenhandelsgesellschaft zu gründen, von nur wenigen Großhändlern aufgegriffen wurde, die als Bedingung für eine Aufnahme in die Gesellschaft ebenfalls eine Beteiligung von 20 000 Tonnen festzulegen glaubten. Da aber der größte Teil der Händler unter dieser Bedingung nicht in die Gesellschaft eintreten konnten, nahm das Syndikat die Regelung dieser Frage selbst in die Hand und setzte die Mindestgrenze wesentlich herab, so daß bei Verwirklichung des Planes Händler mit noch weniger als 10 000 Tonnen Jahresumsatz beteiligt wurden[3]). Etwas klarer und einfacher lagen die Dinge im Dortmunder Bezirk, wo sich wegen der Nähe der Produktionsstätten ein fester Händlerstand mit fast gleichem Umsatz gebildet hatte und Syndikatshändler mit weniger als 12 000 Tonnen Jahresumsatz nicht vorhanden waren[4]). Mehr Schwierigkeiten in der Regelung der Umsatzfrage begegnete das Syndikat bei der Gründung der Mülheimer Gesellschaft, die unter den angeführten Kohlenhandelsgesellschaften die größte Rolle spielt und für den Absatz der Ruhrkohle von weit größerer Bedeutung ist[5]) [6]). Die Ursachen, die zur Bildung des Kohlenkontors geführt hatten, waren kurz folgende:

Das inländische Absatzgebiet des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates zerfällt in Bezug auf seine Wettbewerbsverhältnisse in

---

[1]) Goetzke, a. a. O., S. 239.
[2]) Bonikowsky, a. a. O., S. 248.
[3]) Goetzke, a. a. O., S. 240.
[4]) Richtsteig, a. a. O., S. 12.
[5]) Bartz, a. a. O., S. 74.
[6]) Tiegs, a. a. O., S. 20/21.

zwei verschiedenartige Gebiete, die dadurch voneinander abweichen, daß nach Nord- und Westdeutschland der Absatz hauptsächlich bahnwärts erfolgt, nach Süddeutschland und Rheinrevier dagegen der Absatz vorwiegend wasserwärts über die Rheinstraße stattfindet. Während im ersteren Gebiet die Syndikatshändler auf eine stabile Preisbasis gestellt waren, weil sie mit festen konstanten Eisenbahntarifen rechnen konnten, herrschten in Süddeutschland nach wie vor wilde Konkurrenzkämpfe [1]). Solange nämlich die Eisenbahn allein für den Transport der Kohle benützt wurde, konnten Syndikat und Händler mit den feststehenden Tarifen der Staatsbahnen operieren. Vom Transport her kamen keine Schwankungen in die Preisbildungen hinein und es genügte, den Handel zusammenzufassen. Auf dem Rhein jedoch waren die Wasserfrachten je nach dem Wasserstand und dem zur Verfügung stehenden Schiffsmaterial außerordentlichen Schwankungen unterworfen und jeweils ein Ergebnis des Wettbewerbs, der von allen möglichen Unberechenbarkeiten her bestimmt wurde, und ihnen deshalb etwas ungemein Schwankendes aufdrückte. Dadurch wurde ein stark spekulatives Element in den Kohlenhandel gebracht und die auf Stetigkeit gerichtete Preispolitik des Syndikates größtenteils durchlöchert [2]). Sollten da auch im Absatzgebiet des Kohlenkontors einigermaßen ruhige Preisbewegungen erzielt werden, dann war der Transport in die Gesamtorganisation einzubeziehen; und das war eine um so schwierigere Aufgabe, als auf dem Rhein noch immer in bunter Mannigfaltigkeit Groß- und Kleinbetriebe sich um die zu befördernden Gütermengen stritten [3]). Diese Mißstände traten besonders auffällig zutage, als nach der Hochkonjunktur des Jahres 1900 die Kohlennot sich in eine Absatznot verwandelte und die Abnahme ins Stocken geriet. Nicht alle Syndikatshändler, die in dem späteren Verkaufsrevier des Kohlenkontors ihre Kohle ausschließlich über den Rhein bezogen, verfügten über eigene Kähne und Schleppkraft, sondern waren auf die in den Rheinhäfen bestehenden Reedereien angewiesen und dadurch bedeutend schlechter gestellt, als die Firmen, die zugleich Reeder waren und ihre Kohlen selbst verfrachteten. Das Letztere im Einkauf bedeutend günstiger gestellt waren und auch billiger verkaufen konnten, liegt klar auf der Hand [4]). Auch die Frachten selbst nach den Absatzmärkten am Rhein waren dauernden Schwankungen ausgesetzt und von dem Wasserstand abhängig, so daß bei Trockenheit sogar ein Transport auf dem Wasserwege nicht möglich und der Händler auf den bedeutend höheren Eisenbahntarif angewiesen war. Der Kampf unter den Händlern in diesen Verkaufsgebieten, durch niedrige Preise den Absatz ihrer Produkte zu erreichen und diesen auf der alten Höhe zu halten, wurde mit solcher Heftigkeit geführt, daß die Existenz mancher Händlerfirma bedroht und damit die Absatzorganisation des Syndikates nicht mehr ihren Aufgaben gewachsen schien. Um in Süddeutschland und im Rheinrevier den Konkurrenzkampf auszuschalten, wurde am 12. 12. 1903 die Rheinische Kohlenhandels- und Reedereigesellschaft in Mülheim von dem Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat in Verbin-

---

[1]) Meisert, a. a. O., S. 102/103.
[2]) Lüthgen, a. a. O., S. 149/50.
[3]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 32.
[4]) Bonikowsky, a. a. O., S. 251.

dung mit den Reeder- und Zechenfirmen Franz Haniel & Co. in Ruhrort, Math. & H. Stinnes und der Bergbau & Schiffahrts A.-G., vorm. Gebr. Kannengießer, Mülheim, ins Leben gerufen.

Die Aufgabe dieses Unternehmens war, außer dem Verkauf der Syndikatsbrennstoffe den Transport auf der Rheinstraße zu regeln, um dadurch namentlich dem süddeutschen Kohlenmarkte, der von der Gestaltung des Rheinfrachtenmarktes abhängig war, einen festeren Rückhalt zu verschaffen [1] [2] [3] [4] [5] [6] [7].

Der Alleinverkauf für die Mülheimer Gesellschaft erstreckte sich auf die am Rhein gelegenen Reviere: Wiesbaden-Rheinhäfen (20), Mainz (21), Frankfurt, Würzburg, Darmstadt (22), Nord-, Mittel- und Südbayern (23—25), Württemberg, Baden (26), Rheinpfalz (27), Elsaß-Lothringen (28), ferner die Schweiz, Voralberg, Salzkammergut, Oberösterreich, Tirol, Doubs, Haute Saône und Territoire de Belfort, sowie Holland, soweit es auf dem Wasserwege bedient wurde [8]. Trotz mehrfacher Versuche gelang es dem Syndikat nicht, die Mindestgrenze für den jährlichen Umsatz unter 50 000 Tonnen herabzudrücken, so daß nur die Händler, die einen Absatz in dieser Höhe zu verzeichnen hatten, in die Handelsgesellschaft eintreten konnten [9]. Einen Erfolg in dieser Hinsicht erzielte das Syndikat aber wenigstens insofern, als es die Verschmelzung von zwei oder mehreren Kleinhändlern zwecks Erreichung der Mindestgrenze gestattete, und dadurch eine Reihe von Firmen in den Genuß der Mitgliedschaft gelangten. Der Mülheimer Gesellschaft, dem sogenannten Kohlenkontor, standen die Reedereien, Umschlagseinrichtungen, Lagerplätze und Brikettfabriken ihrer Mitglieder gegen Zahlung einer im voraus festgesetzten Entschädigung zur Verfügung, ebenso die Schiffe ihrer Mitglieder, soweit sie Reeder waren, zur Beförderung bestimmter Mengen Kohlen zu festgelegten, von Zeit zu Zeit aber zu revidierenden Frachtsätzen [10]. Der wesentliche Unterschied zwischen der Mülheimer und den übrigen Kohlenhandelsgesellschaften des Syndikates bestand darin, daß das Kohlenkontor neben dem Verkauf auch die Verschiffung der Kohle ausübte und gleichzeitig eine größere Selbständigkeit erhielt, da sein Verkaufsrevier nicht zum natürlichen Absatzgebiet der Ruhrkohle gehörte, im Gegensatz zu den anderen Gesellschaften, deren Bezirke im unbestrittenen Absatzgebiet des Syndikats lagen. Die durch die Gründung des Kohlenkontors eingeleitete Bewegung, auf dem Rhein ein tatsächliches Schiffsmonopol zu erreichen, fand darin ihre Auswirkung, daß die Kohlenhändler sich von den Reedereien, die nur Reedereien waren, also nicht zugleich Kohlenpro-

---

[1] Wiedenfeld, a. a. O., S. 32 u. ff.

[2] Bonikowsky, a. a. O., S. 251 u. ff

[3] Bartz, a. a. O., S. 75.

[4] Goetzke, a. a. O., S. 238 ff.

[5] Meifert, a. a. O., S. 102.

[6] Tiegs, Deutschlands Steinkohlenhandel mit besonderer Berücksichtigung des Fiskus, der Kohlenkartelle und Konsumenten, Berlin 1904, S. 20 u. ff.

[7] Franken, a. a. O., S. 49 u. ff.

[8] Bockhoff, a. a. O., S. 114.

[9] Franken, a. a. O., S. 50.

[10] Poßberg, a. a. O., S. 92.

duzenten, unabhängig machten, daß sie sich einen Schiffspark zulegten und auf diesem die Kohlen transportierten. Aus dem Kohlentransport hatten die Reedereien auf dem Rhein und der Ruhr von jeher einen guten Teil ihrer Einnahmen bezogen. Die eingefädelte Entwicklung der Ausschaltung der freien Nurreedereien hatte zur Folge, daß eine Reihe von Transportfirmen vor dem Ruin standen und in Ermangelung einer genügenden Beschäftigung sich gezwungen sahen, direkt oder indirekt dem Kohlenkontor sich anzugliedern, direkt, indem dasselbe sie ankaufte, indirekt, indem ihr Schiffsmaterial von den großen Kohlenhändlern erworben wurde, die ihrerseits mit dem Kohlenkontor in engster Verbindung standen. Die auf die Herbeiführung eines tatsächlichen Monopols gerichtete Entwicklung machte derart Fortschritte, daß die Fahrzeuge, auf welchen die Kohlen von der Ruhr nach den rheinischen Häfen geschleppt wurden, zum größten Teil dem Kohlenkontor gehörten [1]).

Bei der Errichtung seiner Handelsgesellschaften nahm das Syndikat durch die Beschränkung der Zahl der Syndikatshändler an der Mitbeteiligung dieser Gesellschaften eine gewisse Auslese vor, und auf diese Weise gelangten eine ganze Reihe von Firmen, die früher treue Syndikatskunden gewesen waren und sich nur mit dem Vertrieb der Ruhrkohle befaßt hatten, nicht in den Genuß der Mitgliedschaft an der neugegründeten Gesellschaft. Bei jeder Gründung fielen immer noch einige Firmen aus, die bisher unmittelbar vom Syndikat bezogen hatten, nunmehr aber von den betreffenden Syndikatshandelsgesellschaften zu beziehen gezwungen waren, oder sich für ihren Einkauf auf die zweite Hand angewiesen sahen [2]). Eine Begrenzung in der Auswahl der Gesellschafter mußte irgendwo gezogen werden und das Syndikat setzte die Mindestgrenze für den jährlichen Umsatz weit tiefer, als die Vertreter des eigentlichen Großhandels vorgeschlagen hatten, im allgemeinen bis auf 6000 Tonnen [3]). Mit dieser Regelung hielt das Syndikat solche Firmen, die einen nennenswerten Jahresumschlag in jedem der einzelnen Gesellschaftsbezirke in Kohlen, Koks und Briketts zusammengenommen, nicht erreicht hatten, oder trotz mannigfach gebotener Ausdehnungsmöglichkeit dem nicht genügten, nicht für geeignet, in einer Gesellschaft aufzunehmen [4]).

2. Kapitel.

Die Organisation der Syndikatshandelsgesellschaften.

Die Syndikatshandelsgesellschaften sind als G. m. b. H. gegründet und stehen zu dem Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat in einem festen Vertragsverhältnis [5]). Das Syndikat übertrug den Mitgliedern den Alleinverkauf seiner Produkte in das ihnen zugewiesene Interessengebiet mit der Einschränkung, daß es sich unmittelbare Lieferungen an Eisenbahnen, Gasanstalten, Behörden und an Werke mit einem Selbstverbrauch an Syndikatsbrennstoffen von wenigstens 6000 Tonnen im Jahre vorbehielt [6]). Die Gesellschafter der Syndikatshandels-

[1]) Hannoverscher Kurier vom 18. März 1905.
[2]) Lüthgen, a. a. O., S. 151.
[3]) Goetzke, a. a. O., S. 241.
[4]) Goetzke, a. a. O., S. 240/41.
[5]) Richtsteig, a. a. O., S. 10.
[6]) s. S. 18 dieser Abhandlung.

gesellschaft erhielten nach Maßgabe ihres früheren durchschnittlichen Jahresumsatzes eine feste Beteiligungsquote zugewiesen und hatten entsprechend ihrer Tonnenbeteiligung Einlagen zum Geschäftskapital zu leisten und etwa erforderlich werdende Nachschüsse im Verhältnis dieser Quote nachzuzahlen [1]). Gegenüber ihrer früheren Tätigkeit als Syndikatshändler hatten die Gesellschafter, soweit sie nicht persönlich an der Geschäftsführung beteiligt oder im Aufsichtsrat vertreten waren, kaum andere Pflichten, als die gemäß ihrer Beteiligung erforderlichen Kapitalseinlagen zu zahlen und die bei der Jahresabrechnung auf ihren Anteil entfallenden Gewinne einzuziehen [2]).

Das Syndikat selbst übte auf sämtliche Syndikatshandelsgesellschaften einen starken Einfluß aus, der in vielen Beziehungen zum Ausdruck kam. Um jederzeit Gewähr für eine geordnete Durchführung seiner Richtlinien zu haben, sicherte es sich ein weitgehendes Ueberwachungs- und Aufsichtsrecht, welches darin seinen Niederschlag fand, daß das Syndikat mehrere Mitglieder seiner Direktion in den Aufsichtsrat der einzelnen Gesellschaften entsandte [3]) [4]). Bei dem Kohlenkontor in Mülheim trat dieser ausschlaggebende Einfluß des Kohlensyndikats auf den Geschäftsbetrieb der Gesellschaft bereits aus der Zusammensetzung des Aufsichtsrates deutlich zutage. In dem aus 9 Personen bestehenden Aufsichtsrat besaß das Syndikat mit den 4 Reederzechen, welche gleichzeitig Syndikatsmitglieder waren und deren Interessen es ebenfalls vertreten durfte, stets die Majorität [5]). Ebenfalls in den Aufsichtsräten der übrigen Handelsgesellschaften hatte das Syndikat Sitz und Stimme und wenn sich sein Einfluß hier nicht in so starkem Maße hervorhob wie bei der Rheinischen Kohlenhandelsgesellschaft, so geht man trotzdem in der Annahme nicht fehl, daß die Absatz- und Preispolitik des Syndikates auch für diese Gesellschaften als Richtschnur diente. Der von dem Syndikat in die Gesellschaft entsandte Vertreter überwachte selbst die Geschäftsführung und führte in den Generalversammlungen den Vorsitz [6]). Im Falle einer Stimmengleichheit hatte der Vorsitzende über den zur Diskussion stehenden Antrag das Entscheidungsrecht [7]). Da das Syndikat die Erneuerungen und Abberufungen der vom Aufsichtsrat gewählten Geschäftsführer und Prokuristen erst bestätigen mußte, ehe sie gültig wurden, war es in der Lage, auf die Geschäftsführung indirekt einen großen Einfluß auszuüben [8]). Als Entgelt für das den einzelnen Gesellschaften eingeräumte Alleinverkaufsrecht hatte das Syndikat außer der Mitwirkung an der Geschäftsführung sich außerdem eine Beteiligung an dem Reingewinn ausbedungen [9]). Im Uebrigen hing jede Aenderung des Gesellschaftsvertrages von der Genehmigung des Kohlensyndikates ab. Um ein jederzeitiges Veräußern der Gesellschafts-

---

[1]) Bonikowsky, a. a. O., S. 249.
[2]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 229.
[3]) Franken, a. a. O., S. 51.
[4]) Richtsteig, a. a. O., S. 14.
[5]) Bonikowsky, a. a. O., S. 253.
[6]) Bartz, a. a. O., S. 73.
[7]) Franken, a. a. O., S. 51.
[8]) Lüthgen, a. a. O., S. 151.
[9]) Richtsteig, a. a. O., S. 18.

anteile zu verhindern, traf das Syndikat besondere Vorkehrungen, indem es bestimmte, daß die Anteile nur mit der Zustimmung der Handelsgesellschaft und des Syndikates an Dritte übertragen werden durften. Dagegen vererbten sie sich ungehindert in der Familie des Inhabers. Waren die Erben aber gezwungen, die Anteile zu veräußern, so besaß das Syndikat in diesem Falle ein Vorkaufsrecht, wodurch es die Gesellschafter fest in die Hand bekam und im Laufe der Zeit sämtliche angebotenen Anteile nach Gutdünken erwerben konnte[1]). Eine weitere Bestimmung in den Statuten setzte die Lebensdauer der Handelsgesellschaft fest, die an dem Tage endete, an dem das Kohlensyndikat in Liquidation treten, so daß mit der Auflösung des Syndikates auch die Tätigkeit der Syndikatshandelsgesellschaften beendigt sein würde und dieselben aus diesem Grunde stark an dem Bestehen des Syndikates interessiert waren. Außerdem war das Syndikat an jeder Gesellschaft finanziell mit Einlagen beteiligt, deren Höhe bei jeder Gesellschaft sehr verschieden war[2]).

Aus der ganzen inneren Organisation der Syndikatshandelsgesellschaften war zu ersehen, daß sich das Syndikat auf die Geschäftsführung einen maßgebenden Einfluß gesichert und sie fast vollkommen von sich abhängig gemacht hatte. Die Aufgaben, die früher der syndikatlich gebundene Großhandel zu erfüllen hatte, gingen auch zum großen Teil auf die Syndikatshandelsgesellschaften über, denen vom Syndikat die Uebertragung des Alleinverkaufs in dem entsprechenden Revier ausgesprochen wurde[3]). Aehnlich wie beim Syndikatshandel wurden die geschäftlichen Beziehungen zwischen Syndikat und den Handelsgesellschaften durch einen langfristigen Lieferungsvertrag geregelt, der stets nur auf ein Jahr abgeschlossen wurde. Das Syndikat besaß infolge dieser Maßnahme das Recht, über das Wohl und Wehe seiner Handelsgesellschaften zu entscheiden, da es alljährlich die bestehende Geschäftsverbindung auflösen und jeder Gesellschaft, welche die in dem Abnahmevertrag enthaltenen Lieferungs- und Zahlungsbedingungen nicht genügend erfüllte, das Recht des Alleinverkaufs entziehen konnte.

3. Kapitel.

Das Verhältnis der Handelsgesellschaften zum Syndikat.

1.) Die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen.

A) Regelmäßige Abnahme.

Um die Höhe der abzunehmenden Mengen festzustellen, legte das Syndikat seinen Handelsgesellschaften in dem Lieferungsvertrage die Verpflichtung auf, stets mindestens die Mengen und ungefähr die gleichen Marken und Sorten abzunehmen, die im Vorjahre im Durchschnitt der letzten drei Jahre ihre einzelnen Gesellschafter in dem betreffenden Syndikatsrevier vom Syndikat bezogen hatten. Bei Verschulden gegen diese Abnahmeverpflichtung hatten die Syndikatshandelsgesellschaften eine

[1]) Richtsteig, a. a. O., S. 15/16.
[2]) Lüthgen, a. a. O., S. 222/223.
[3]) Tiegs, a. a. O., S. 40.

Strafe von bestimmter Höhe pro Tonne (durchschnittlich Mk. 1,— [1]) zu zahlen. Durch diese Maßnahme einer regelmäßigen Abnahme war die Aufgabe, die das Syndikat sich für seine Absatzpolitik und Regelung seines Verhältnisses zum Handel gesteckt hatte, wesentlich erleichtert und eine sichere Basis geschaffen, eine genaue Uebersicht über die in den Verbrauch gehenden Kohlenquantitäten zu besitzen, die es ihm ermöglichte, Konjunkturschwankungen aus dem Wege zu gehen und so vor allen Dingen die Produktion der Nachfrage anzupassen. Die Interessen des Syndikates übten auch in diesem Punkte einen nachhaltigen Einfluß auf das Geschäftsgebaren der Gesellschaften aus, so daß Verstöße gegen die Regelmäßigkeit der Abnehmer nicht vorgekommen waren und besondere Schwierigkeiten von Seiten der Gesellschafter kaum bereitet wurden [2]). Wesentlich erweitert wurde der Kreis der Pflichten, die das Syndikat den Handelsgesellschaften auferlegte, durch die Bestimmung, ausschließlich Syndikatserzeugnisse zu vertreiben. Der Vertrieb anderer als Syndikatskohle z. B. der Bezug von Kohlen der Westfälischen Zechen, die sich nicht dem Syndikat angeschlossen hatten und ihm eine starke Konkurrenz bedeuteten, war ausdrücklich untersagt, und zwar sowohl für die Verkaufsgebiete, wie auch außerhalb derselben [3]) [4]). Außerdem bezog sich dieses Verbot auf den Vertrieb von Kohlen anderer Provenienz z. B. Englischer, Böhmischer, Sächsischer und Schlesischer Kohle usw., sowohl durch die Gesellschaft, wie durch die einzelnen Teilhaber. Mit dem Kohlenkontor traf das Syndikat in dieser Hinsicht besondere Vereinbarungen, indem es sich mit Rücksicht auf die Höhe der von dem Kontor vertriebenen Mengen ein Genehmigungsrecht für den Weiterverkauf solcher Marken vorbehielt [5]). Zeitweise war auch der Vertrieb von Erzeugnissen des Rheinischen Braunkohlensyndikats gestattet und diese Ausnahmen bezogen sich hauptsächlich auf solche Sorten und Marken, die das Syndikat bezw. seine Zechen nicht oder nur in geringer Menge liefern konnten. Den einzelnen Gesellschaftern war auf Grund der Gesellschaftsverträge naturgemäß jede anderweitige Betätigung im Kohlenhandel untersagt und dabei war es gleichgültig, ob diese Geschäfte mittelbar oder unmittelbar für eigene Rechnung oder provisionsweise getätigt wurden. Zur Bekämpfung der schädlichen Konkurrenz bedienten sich die im Syndikat vereinten Zechen der Exklusivklausel, indem sie dem Gegner das Eindringen in ihr Absatzfeld dadurch zu erschweren suchten, daß sie den Handelsgesellschaften verboten, andere als Syndikatskohle zu beziehen und zu vertreiben — die „Verpflichtung zum ausschließlichen Verbandsverkehr“ [6]). Die Aufnahme dieser Klausel in die Lieferungsbedingungen gestattete dem Syndikat, auf dem Rücken der Handelsgesellschaft den Kampf gegen die Außenseiter und andere Konkurrenz

---

1) Lüthgen, a. a. O., S. 152.

2) Franken, a. a. O., S. 52.

3) Lüthgen, a. a. O., S. 152.

4) Richtsteig, a. a. O., S. 18.

5) Goetzke, a. a. O., S. 243.

6) Bonikowsky, a. a. O., S. 119.

Liefmann, Was kann heute den Kartellen gegenüber geschehen? In Conrads Jahrbuch, III. Folge, Bd. XXIV, S. 798.

aufzunehmen und sich ein weitgehendes Verkaufsmonopol in jenen Bezirken zu sichern.

Die ganze Existenz der Handelsgesellschaften baute sich auf dem Lieferungsvertrag auf, der im allgemeinen nur von Jahr zu Jahr abgeschlossen und mehrfach nicht wieder zugestanden wurde, ohne daß das Syndikat Aenderungen zur Bedingung gemacht hätte. Für den Fall einer Nichterneuerung des Lieferungsvertrages war die Institution der Handelsgesellschaften überflüssig und brach zusammen, weil sie auf den Vertrieb von Syndikatsprodukten und nur auf diese Arbeit des Geschäftes zugeschnitten war [1]). Eine Erneuerung des bestehenden Vertrages war aber nur dann gewährleistet, wenn die Handelsgesellschaften die in den Abnahmebedingungen enthaltenen Bestimmungen prompt erfüllt und vor allen Dingen die Regelmäßigkeit des alleinigen Bezugs nicht empfindlich gestört hatten. Diesen Verpflichtungen waren die Syndikatsgesellschaften in allen Punkten gerecht geworden, so daß das Syndikat keinen Grund gehabt hatte, über mangelhafte Abnahme Klage zu führen.

B) Die Zahlungsbedingungen.

Gegenüber den früheren Syndikatshändlern wurden wesentliche Aenderungen in der Zahlungsweise der an die Handelsgesellschaft gelieferten Mengen nicht vorgenommen und das Syndikat legte, wie beim syndikatlich gebundenen Großhandel, großen Wert auf eine prompte Erledigung der Zahlungsverpflichtungen, da es ebenfalls dringend der Gelder bedurfte, um diese an die Zechen weiterleiten zu können. Das ganze Abrechnungsverfahren zwischen den Zechen und dem Syndikat war auf dieser prompten Regulierung aufgebaut [2]). War so hinsichtlich des Zahlungsmodus eine wesentliche Veränderung nicht zu verzeichnen und eine ordnungsgemäße Durchführung der Verbindlichkeiten sichergestellt, so war dennoch eine Verschiebung in bezug auf die Kapitalkraft der einzelnen Gesellschaft zu Ungunsten des Syndikates zu beobachten. Während die große Zahl der Händler ihr ganzes Kapital in der verschiedenen Form des stehenden oder umlaufenden Kapitals im Handel stecken hatten und zur Aufrechterhaltung ihres Betriebes benötigten, waren die wenigen an der Gründung der Syndikatshandelsgesellschaften Interessierten nur mit einem bestimmten Prozentsatz, der ihrem vorherigen Umsatz entsprach, beteiligt und hatten eine dieser Beteiligungsquote entsprechende Kapitaleinlage zu zahlen. Das eingezahlte Kapital wurde ziemlich restlos für die Errichtung neuer Gebäude, den Ankauf von Transportmitteln und für sonstige Anlagen, wie Wasch-, Sieb- und Brechvorrichtungen gebraucht, und außerdem benötigten die Handelsgesellschaften noch flüssige Mittel für Gehaltszahlungen und laufende Kosten, so daß nur ein geringer Teil des Kapitals zur Bezahlung der gekauften Mengen zur Verfügung stand [3]). Wenn die Syndikatshandelsgesellschaften auch selbst dafür sorgten, daß ihre Abnehmer den Zahlungsverpflichtungen durch strikte Durchführung der in ihnen enthaltenen Bestimmungen pünktlich nachkamen, so konnte dennoch leicht

[1]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 134.
[2]) s. S. 35/36 dieser Abhandlung.
[3]) Franken, a. a. O., S. 53.

die Möglichkeit eintreten, daß eine Gesellschaft von mehreren ihrer Abnehmer mit der Bezahlung im Stich gelassen wurde und die Folge davon wäre, daß sie selbst nicht zahlen könnte und vom Syndikat Kredit nehmen müßte. Hierin lag ein wesentliches Risiko für das Syndikat, das vorher nur in schwächerem Maße bestanden hatte. Dieses Risiko verteilte sich beim Syndikatshandel auf viele kleine Forderungen; nun aber, je mehr der Kreis der Handelsgesellschaften sich schloß, konzentrierte es sich auf wenige Große. Vor allen Dingen wurde das Risiko durch die von den Syndikatshändlern früher verlangte Kaution vermindert und obwohl auch die Syndikatshandelsgesellschaften laut Vertrag verpflichtet waren, eine Sicherheit zu leisten, machte das Syndikat in den meisten Fällen von diesem Rechte keinen Gebrauch, da es durch die konsequente Durchführung der Lieferbedingungen die Erfüllung der Verbindlichkeiten sichergestellt glaubte [1]). Im Großen und Ganzen waren die Syndikatshandelsgesellschaften der sofortigen Zahlung gut nachgekommen und hatten dafür gesorgt, daß die Abwicklung des Geschäftes zwischen ihnen und dem Syndikat reibungslos und ohne Schwierigkeiten vonstatten ging.

C) Lager- und Konjunkturrisiko.

Außer der prompten Abnahme und der regelmäßigen Erfüllung der Zahlungsverpflichtungen genossen die Syndikatshandelsgesellschaften aber in sofern einen besonderen Vorteil, als sie eigene Lager nicht besaßen, sondern ihnen die Lager und Einrichtungen ihrer Mitglieder gegen Entgelt dauernd zur Verfügung standen [2]). Die Uebernahme der Lagerung wirkte sich nur in geringem Maße aus und spielte sich völlig reibungslos für das Syndikat und seine Handelsgesellschaften ab. Da die Syndikatshandelsgesellschaften ihrerseits als Grundbedingung des Geschäftsverkehrs regelmäßige Abnahme vereinbarten, wurde das Lagerrisiko zum größten Teil wieder auf die Abnehmer abgewälzt [3]). Die tagtäglich abzunehmende Menge Kohlen beorderten die Syndikatshandelsgesellschaften nicht zuerst in die Lagerräume und von dort aus an ihre Kunden, sondern meistens gingen die Sendungen direkt an die Adresse des Abnehmers durch [4]). Damit war jedoch nicht der Fall ausgeschlossen, daß die Syndikatshandelsgesellschaften bei ruhiger Geschäftslage oder gar sinkender Konjunktur ihre beim Syndikat bestellten Mengen nicht unterzubringen wußten und sie dadurch gezwungen wurden, die überschüssigen Kohlen vorläufig auf die Lager ihrer Gesellschafter zu übernehmen [5]). Das Lagerrisiko war aber nur gering, so daß die durch die Lagerung eventl. entstehenden Verluste fast völlig wegfielen und kein großes Unsicherheitsmoment in die Geschäftsführung des Gesellschaftsbetriebes hineintrugen.

Wie beim Syndikatshandel wurde ebenfalls das Konjunkturrisiko vom Syndikat auf die Syndikatshandelsgesellschaften abgewälzt. Im Interesse einer geregelten Förderung seiner Mitgliedszechen und im

---

[1]) Franken, a. a. O., S. 54.
[2]) Richtsteig, a. a. O., S. 19.
[3]) Lüthgen, a. a. O., S. 153.
[4]) Franken, a. a. O., S. 55.
[5]) Richtsteig, a. a. O., S. 23/24.

Bestreben, das Konjunkturrisiko seinen Zechen abzunehmen, hatte sich das Syndikat durch den Abschluß langfristiger Verträge gegen wechselnde Schwankungen genügend geschützt und den Bergwerken sowohl in ruhigen wie in lebhaften Tagen einen steten Absatz gesichert. Ein wesentlicher Unterschied zwischen den Syndikatshandelsgesellschaften und dem früheren Syndikatshandel in Bezug auf die Abwälzung des Konjunkturrisikos bestand darin, daß die Gesellschaften selbst nur einen Teil des Risikos übernahmen oder es ganz auf die Verbraucher abwälzten, während der Syndikatshandel fast das volle Risiko auf seine eigenen Schultern nahm. Die Abwälzung des Konjunkturrisikos von den Syndikatshandelsgesellschaften auf die Abnehmer hatte jedoch nur Geltung für die Zeit einer lebhaften Nachfrage und stabiler Marktverhältnisse; in solchen Zeiten wurde das Risiko dem Syndikat in noch stärkerem Maße abgenommen, als dies vom Syndikatshandel geschehen konnte. Weit schwieriger gestalteten sich die Dinge bei Eintritt von Schwankungen und Absatzstörungen bei länger andauernden Depressionen, wenn die Handelsgesellschaften gezwungen wurden, ihre zur Verfügung stehenden Lager mit den Marken und Sorten zu füllen, die der Kohlenmarkt nicht mehr aufnehmen konnte, die aber nach Absatz verlangten. In diesem Augenblick zeigte sich, daß die bürokratische Form der Syndikatshandelsgesellschaften einer Vermehrung des Absatzes nur hindernd im Wege stand und die an der Ausübung der Geschäftsführung beteiligten Personen weit weniger Interesse an einer Absatzsteigerung hatten, als der für seine eigene Tasche arbeitende Händler [1]. Die Uebersättigung des Marktes, verbunden mit mangelnder Abnahme machte sich für das Syndikat in unangenehmer Weise recht fühlbar, und um diesen Verhältnissen Rechnung zu tragen, war es gezwungen, starke Produktionseinschränkungen vorzunehmen. Wenn auch im allgemeinen die Zechen durch die Bestimmung der regelmäßigen Abnahme vor plötzlichen Rückschlägen geschützt wurden, so boten die Handelsgesellschaften bei längerer Dauer einer Depression bezw. einer Hochkonjunktur keinen Schutz, die überflüssigen Mengen abzusetzen bezw. die Absatzkalamität zu meistern. Die Syndikatshandelsgesellschaften waren durch das Bestreben, eine zu große Ueberlastung der Lagereinrichtungen ihrer Mitglieder zu vermeiden, bei hochgehender Konjunktur nur wenig in der Lage, mit ihren vorhandenen Mitteln einen Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage zu schaffen. Die vermehrte Nachfrage verursachte eine schnelle Räumung der Lager und es verstrich erst wieder eine gewisse Zeitspanne, bis das Syndikat die Produktion seiner Mitgliedzechen steigern konnte, um den dringendsten Bedürfnissen der Abnehmerschaft nachkommen zu können. Im umgekehrten Falle einer langsam steigenden Ueberproduktion mit Anhäufung der überflüssigen Mengen auf die Lager der Gesellschafter fehlte es den Syndikatshandelsgesellschaften an der persönlichen kaufmännischen Initiative, mit Hilfe ihrer Fähigkeiten und Kenntnisse des örtlichen Absatzmarktes neue Kunden zu erwerben, um so für eine Absatzvermehrung beizutragen.

[1]) Franken, a. a. O., S. 55.

2.) Erweiterung des Absatzes.

Die fast uneingeschränkte Monopolstellung der Syndikatshandelsgesellschaften in ihren Verkaufsgebieten, die Beseitigung der Konkurrenz in den Reihen ihrer Mitglieder, die Abnahme der Ruhrkohle bei einer Verkaufsstelle sollte es den Handelsgesellschaften eigentlich ermöglichen, nach einheitlichen Dispositionen mit gutem Erfolg in die bestrittenen Gebiete von Holland, Hamburg und Berlin vorzugehen, wo der Hauptgegner der Ruhrkohle die englische Kohle war. Die englische Kohle nahm in jenen Bezirken eine dominierende Stellung ein und genoß außerdem noch den besonderen Vorteil, daß im Vergleich zu den deutschen Bahnfrachten die Wasserfrachten von England bedeutend billiger waren und aus diesem Grunde die englischen Kohlenhändler manchmal in der Lage waren, mit ihren Preisen selbst unter die Selbstkosten der deutschen Kohlenhändler zu gehen [1] [2] [3]. So war der Verbrauch an englischer Kohle in diesen bestrittenen Absatzgebieten des Syndikates weit größer, als an Syndikatsbrennstoffen und selbst die Klagen der Kohlengroßhändler, die Deutsche Staatsbahn zu einer Ermäßigung der bestehenden Tarife zu bewegen, zeitigten einen negativen Erfolg [4]. Der Import englischer Kohle nach Deutschland bewegte sich bis zum Kriege im großen und ganzen in ruhigen Bahnen und stieg allmählich — dem gesunden Wachstum der deutschen Allgemeinwirtschaft entsprechend — bis zu einer Einfuhrzahl von ca. 9 Millionen Tonnen im Jahre 1913. Die englischen Schiffe brachten nicht allein das begehrte billige Produktionsmittel für die Industrie des Küstengebietes, sondern der Import wirkte auch durch das Angebot des besonders günstig zur Verfügung stehenden Laderaumes belebend auf den Export von deutschen Waren [5]. Freilich wollte das Kohlensyndikat diese günstigen Wirkungen für die deutsche Allgemeinheit nicht sehen und hatte ständig versucht, die englische Kohle aus ihrem Absatzgebiet zu verdrängen. Durch die Errichtung einer Handelsgesellschaft in Hamburg [6] glaubte das Syndikat in dieser Hinsicht einen guten Schritt vorwärts getan zu haben, um auf Grundlage gemeinsamen Vorgehens durch Gewährung von Sonderrabatten und Festsetzung von Kampfpreisen, die natürlich weit niedriger waren als die im unbestrittenen Gebiet üblichen, die Vorherrschaft der englischen Kohle auf dem norddeutschen Markt zu brechen [7]. War auch in der Tat eine Steigerung des Ruhrkohlenabsatzes zu verzeichnen, so war es dennoch eine anerkannte Tatsache, daß der Verbrauch an englischen Kohlenprodukten weit stärker gestiegen war, als der Konsum an Ruhrkohle; z. B. entfiel von dem Gesamtumschlag in Hamburg im Jahre 1907 von 7,5 Millionen Tonnen jährlich mehr als zwei Drittel auf die englische und weniger als 2,5 Millionen Tonnen

---

[1]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 85.

[2]) Tiegs, a. a. O., S. 36.

[3]) Jahresbericht des Rheinisch-Westf. Kohlensyndikates über 1894, s. Passow, a. a. O., S. 73.

[4]) Bartz, a. a. O., S. 99.

[5]) C. H. Hager, Der Import englischer Kohlen nach Deutschland unter den Einwirkungen der Zwangswirtschaft, Kohlenhandelsfragen, a. a. O., S. 112 u. ff.

[6]) s. S. 54 dieser Abhandlung.

[7]) Poßberg, a. a. O., S. 56.

auf die deutsche Kohle[1] [2] [3]). Erst mit Ausbruch des Krieges trat eine wesentliche Veränderung in den Kohlenverhältnissen auf dem norddeutschen Markte ein.

Ebenfalls in Holland, wo die Gründung einer Handelsgesellschaft und zwar zu Utrecht für den Eisenbahnversand erfolgte, die ihre Stellung weiter durch die Uebernahme des Verkaufs der auf dem Wasserwege nach den Niederlanden versandten Mengen des Kohlenkontors zu Mülheim, dessen Alleinverkaufsrechte auch dieses Absatzgebiet einschlossen, befestigte, begegnete die Ruhrkohle auch einer mehr oder weniger starken Konkurrenz von englischen Kohlen[4]). In diesem Lande machte sich der englische Wettbewerb deshalb stärker fühlbar, weil die Organisation des Kontors hier noch keine Einheitlichkeit und Geschlossenheit zeigte, und die dortigen Händler hinsichtlich der festzusetzenden Preise mit den Abschlüssen zurückhielten[5]). Nach glücklicher Durchführung seiner Verkaufsprinzipien und Sicherung eines großen Kundenkreises nahm das Kontor eine beherrschende Marktstellung ein[6]), zumal die Rheinische Handelsgesellschaft durch ihre eigenen Transportmittel die Wasserfrachten auf der Rheinstraße wesentlich herunterschraubte und der Staat die Absatzpolitik des Syndikates nach diesen Gebieten noch dadurch förderte, daß er die Kohlenausfuhr der auf dem Eisenbahnwege beförderten Mengen durch Gewährung sehr billiger Kohlen-Ausfuhrtarife erheblich unterstützte[7]). Die angenehme Geschäftsverbindungen mit den holländischen Verbrauchern wurden durch den Krieg jäh unterbrochen und da die Ausfuhr der Ruhrkohle in jenes Absatzgebiet stockte und genügend Mengen für das Ausland nicht frei gemacht werden konnten, drang die englische Kohle, soweit es die Blockade gestattete, in Holland vor und beherrschte vollkommen die Situation.

Auch im ureigensten Absatzgebiet des Kohlenkontors, in Süddeutschland, machte sich der Einfluß der englischen Kohle immer mehr bemerkbar und dieselbe konnte trotz schlechterer Qualität immer mehr an Boden gewinnen[8]). Unter der Begründung, daß die billigen Transportsätze geradezu verlustbringend bisher gewesen wären, wurde die Fracht namentlich für die zu Berg gehenden Kohlen, Koks und Briketts heraufgesetzt[9]). Dies war zum größten Teil der Grund der für Süddeutschland erfolgten Erhöhung der Verkaufspreise. Wenn so durch das Kontor eine Erhöhung der süddeutschen Preise erfolgte, vermutete man mit Recht, daß die englische Kohle hier mehr als bisher in Konkurrenz treten würde. Der Transport dieser Kohle konnte um so leichter nach Süddeutschland erfolgen, als in der Rheinschiffahrt noch Mittel- und Kleinbetrieb vorherrschte und von diesen Schiffern die Klage erhoben wurde, ihre Lage werde gefährdet, da das Kontor sich zur Beschaffung seiner Kohle nur der mit demselben eng in Beziehung stehenden

---

1) Bartz, a. a. O., S. 98, Tabelle III.
2) Poßberg, a. a. O., S. 62 u. ff.
3) Passow, a. a. O., S. 111.
4) Goetzke, a. a. O., S. 224.
5) Tiegs, a. a. O., S. 24.
6) Kartell-Rundschau 1908, S. 799.
7) Wiedenfeld, a. a. O., S. 104 u. Kartell-Rundschau 1912, S. 362,
8) Poßberg, a. a. O., S. 59.
9) Tiegs, a. a. O., S. 23.

Schiffer bediente[1]). Diese Lage wurde noch verschärft, als in der Hochkonjunktur der Jahre 1906 und 1907 das Syndikat nicht imstande war, die angeforderten Mengen zu liefern und dadurch gezwungen wurde, selbst englische Kohle durch das Kohlenkontor verkaufen zu lassen[2]). Nicht zuletzt waren es die harten Lieferungsbedingungen, die ein leichteres Vordringen englischer Kohle in jene Gebiete ermöglichten und sogar wesentlich unterstützten. Durch die Aufnahme der Exklusivklausel, der Verpflichtung des alleinigen Bezuges von Syndikatskohle, hofften die Syndikatshandelsgesellschaften eine Absatzerweiterung durchsetzen zu können, erreichten aber häufig das Gegenteil, da gerade die tüchtigsten Händler wegen der kulanteren Geschäftsbedingungen des freien Kohlenhandels sich dem Vertrieb anderer als Syndikatskohle zuwandten. Die freundliche Aufnahme der englischen Kohle auf dem süddeutschen Markte wurde zum großen Teil der Exklusivklusel zugeschrieben[3])[4]).

Waren es einerseits die harten Lieferungsbedingungen, die den Syndikatshandelsgesellschaften in der Aufgabe der Ausdehnung ihres Absatzgebietes und der Erwerbung neuer Kunden im Wege standen, so hatte andererseits die verkehrte Tarifpolitik der deutschen Staatsbahn viel Schuld daran, daß die Handelsgesellschaften bestrittene Gebiete nicht nur nicht erobert, sondern auch weite Gebiete an Kohlen fremder Provenienz verloren oder mit ihnen hatten teilen müssen. Wie stets in Zeiten wirtschaftlicher Hochkonjunktur, wenn der einheimische Bergbau in seinen Leistungen der Nachfrage nicht zu folgen vermochte und inländische Verbraucher genötigt waren, für den im Inland nicht zu deckenden Teil ihres Bedarfs Ersatz durch Bezug ausländischer Kohlen zu beschaffen, hatte sich auch in den Jahren der Hochkonjunktur 1906 und 1907 weiterer Kreise der Verbraucher eine gewisse Unzufriedenheit bemächtigt. Hauptsächlich richteten sich die Beschwerden gegen die Ausfuhrpolitik der Syndikatshandelsgesellschaften und führten zu Vorschlägen, die die Aufhebung oder Beschränkung der ermäßigten Ausfuhrtarife, Einfuhr der Kohlenausfuhrzölle und sogar die Einführung des Rohstofftarifs für Kohlen fremder Herkunft bezweckten. Die Angriffe gegen das Kohlensyndikat blieben auch nicht ohne Erfolg, so daß die erwähnten Tarife aufgehoben und die Artikel Steinkohlen, Steinkohlenkoks und Steinkohlenbriketts allgemein in den teueren Rohstofftarif vorläufig auf 2 Jahre aufgenommen wurden. Damit war ein Tarifsystem, das sich im Laufe langer Jahre aus der Not trüber Erfahrungen und in engster Anlehnung an die Wirtschaftsverhältnisse entwickelt hatte, wie sie durch den internationalen Wettbewerb geschaffen wurden, beseitigt[5])[6]). Die Ausfuhr war aber für die Ruhrkohle ein unbedingtes Erfordernis, denn selbst in den Zeiten der größten wirtschaftlichen Hochkonjunktur überstieg die heimische Steinkohlenförderung den inländischen Verbrauch ganz erheblich[7]), und ein Teil des Inlandes, namentlich das Küstengebiet, erhielt ausländische Kohlen billiger als

[1]) Tiegs, a. a. O., S. 24.

[2]) Franken, a. a. O., S. 58.

[3]) Lüthgen, a. a. O., S. 154.

[4]) Kartell-Rundschau 1911, S. 376 u. ff.

[5]). Jahresbericht von 1907 der Kohlen- und Eisenhandelskammer zu Dortmund.

[6]) Jahresberichte von 1907 des Rheinisch-Westf. Kohlensyndikates

[7]) Kartell-Rundschau 1908, S. 269.

inländische, weshalb die Versorgung dieser Gebiete für die inländische Kohlenerzeugung fortfiel.

Die Vernachlässigung der Ausfuhr in wirtschaftlich günstigen Zeiten hätte zur unbedingten Folge gehabt, daß in schlechten Zeiten die Ausfuhr nicht in der wünschenswerten Weise verstärkt werden könnte, daß die Krise durch Arbeiterentlassungen und damit verbundene Schwächung der Kaufkraft weiter Volksschichten verschärft und es unmöglich gemacht wurde, durch verstärkten Verkauf ins Ausland, die internationale Zahlungsbilanz günstiger zu gestalten [1]). Die Tarifpolitik des Staates unter Nichtbeachtung wirtschaftsgeographischer Verhältnisse, die Ruhrkohle dem inländischen Verbrauch zu erhalten, hätte weitgehendes Verständnis gefunden, wenn sie umgekehrt die Ruhrkohlenindustrie zu Maßnahmen berechtigte, einen größeren Anteil an der Deckung des inländischen Verbrauchs auch dort zu sichern, wo bisher infolge günstiger Frachtverhältnisse die ausländische Kohle leichtes Spiel hatte, das Kohlensyndikat vom Mitbewerb auszuschließen oder doch auf einen geringen Teil der Bedarfsdeckung zu beschränken. Infolge des nachlassenden inländischen Verbrauchs und der zunehmenden Leistungsfähigkeit der Zechen, war das Syndikat in den Jahren nach der Hochkonjunktur von 1906 und 1907 genötigt, dem Auslandsgeschäft größere Aufmerksamkeit zuzuwenden. Erschwert wurde dieser Ausweg einer Vergrößerung der Absatzmengen in die bestrittenen Gebiete durch die Aufhebung der verschiedenen Kohlenausfuhrtarife, und die Folge dieser Maßnahme des Staates war, daß ein großes Absatzgebiet, das sich das Kohlensyndikat in jahrelangem Kampfe errungen hatte, dem ausländischen Wettbewerb zugefallen war [2]). Die Pflege des Ausfuhrgeschäftes hatte sich im Laufe der Zeit als unumgänglich notwendig herausgestellt, um der ständig steigenden Ruhrkohlenförderung auch in schlechten Zeiten wenigstens annähernd ausreichenden und gleichmäßigen Absatz zu ermöglichen. Zudem machte sich in Süddeutschland bei einem Teil der Verbraucher im Gegensatz zu der aus der Kohlenknappheit des Jahres 1907 erhobenen Forderung „die deutsche Kohle der deutschen Industrie" das Bestreben geltend, ausländische, besonders englische Kohle zur Deckung des Bedarfs heranzuziehen [3]). Aus diesem Grunde war das Kohlensyndikat geradezu zur Ausfuhr gezwungen. Auch die Anträge auf Gewährung von Frachtermäßigungen zu Gunsten des deutschen und besonders des Ruhrkohlenabsatzes nach den bestrittenen Gebieten, wo die einheimische Kohle einem starken Wettbewerb der ausländischen Kohle ausgesetzt war, fanden bei der Staats-Eisenbahnverwaltung keine Zustimmung. Wenn das Kohlensyndikat und seine Handelsgesellschaften durch die Beschränkung der Ausfuhrtarife an der Ausübung des ausländischen Absatzes verhindert war und sich gleichzeitig durch die Tarifpolitik des Staates von dem Absatz nach weiteren Teilen des Inlandes durch die englische Kohle verdrängt sah, so empfand es dies als eine bedauerliche Zurücksetzung seiner Interessen [4]).

Mit der Zusammenfassung der Kohlengroßhändler in den Syndikatshandelsgesellschaften lief eine große Geschäftsvereinfachung für das

---

[1]) Jahresbericht des Kohlensyndikates von 1907.

[2]) Bartz, a. a. O., S. 98.

[3]) Bonikowsky, a. a. O., S. 129.

[4]) Jahresbericht des Kohlensyndikates von 1909.

Syndikat parallel, da in den Gebieten, in denen die Handelsgesellschaften gegründet wurden, abgesehen von den direkt belieferten Großverbrauchern, nur ein einziger Abnehmer in Frage kam[1]). Die Organisation des Ruhrkohlenhandels erst schaffte dem Syndikat, indem es die Interessen des Handels mit denen der Produzenten auf das engste verknüpfte, eine fast uneingeschränkte Monopolstellung in den unbestrittenen Absatzgebieten. Das ganze Absatzgebiet der Ruhrkohle wurde durch die Aufteilung in wenige Bezirke höchst einfach, übersichtlich und regelmäßig und die restlose Beseitigung der Konkurrenz unter den Händlern gewährte dem Syndikat eine nicht zu übertreffende Sicherheit für die Erfüllung der Lieferungsverträge[2]). Im großen und ganzen hatten die Syndikatshandelsgesellschaften ihre Aufgaben in Bezug auf Gleichmäßigkeit der Abnahme, Uebernahme des Lager- und Konjunkturrisikos und prompte Zahlung der gelieferten Mengen den durch das Syndikat vertretenen Zechen gegenüber gut erfüllt[3]).

4. Kapitel.

Die Syndikatshandelsgesellschaften im Verhältnis zu ihren Abnehmern.

1.) Die Abwälzung der Lieferungsbedingungen der Syndikatshandelsgesellschaften auf die Abnehmer.

Den Vorteilen der Syndikatshandelsgesellschaften, die hauptsächlich den Produzenten und die Gesellschaften betrafen, standen aber eine Reihe von Nachteilen gegenüber, die sich in ihrer Auswirkung nach der Seite der Abnehmer bemerkbar machten[4]). Während der syndikatlich gebundene Großhandel in der Bedienung seiner Abnehmer noch besondere Vorzüge gewährte und seinen Kunden nach der individuellen Veranlagung günstige Einkaufsmöglichkeiten schuf, bildeten sich unter der Herrschaft der Syndikatshandelsgesellschaften geradezu Mißstände heraus, die eine einseitige Ausnutzung der Abnehmer bedeuteten[5]). Aus Verbraucherkreisen wurde häufig über das Geschäftsgebaren der Handelsgesellschaften Klage geführt[6]), denn im Laufe der Zeit bewies sich immer deutlicher, daß die Interessen der Abnehmer hintangestellt, und die Gesellschaften nur die Stellung der Produzenten vertraten und nicht die der Großhändler, an deren Stelle sich doch getreten waren[7]). Der frühere Syndikatshändler hatte im Verkehr mit seinen Kunden sich nur bis zu einem geringen Teil veranlaßt gefühlt, die harten Lieferungs- und Zahlungsbedingungen des Syndikates auf

---

[1]) Bartz, a. a. O., S. 73 u. Deutsche Kohlen-Zeitung 1912, S. 634.

[2]) Deutsche Kohlen-Zeitung, v. J. 1912, S. 417.

[3]) Richtsteig, a. a. O., S. 27 u. ff.

[4]) Franken, a. a. O., S. 59.

[5]) Meifert, a. a. O., S. 106.

[6]) Dagegen die Deutsche Kohlen-Zeitung v. 20. 11. 1909: Der im Februar 1909 vom K.-S. eingesetzte Ausschuß zur Prüfung der Verhältnisse des S. zu den Kohlen A.-G. stellt fest, daß das Verhältnis ein gutes war. „Die Kohlen A.-G. haben sich zum Vorteil des S. wie der Abnehmer bewährt und es empfiehlt sich, diese Form des Weiterverkaufs auch für die Zukunft beizubehalten und weiter auszugestalten.

[7]) Lüthgen, a. a. O., S. 153.

seine Abnehmer abzuwälzen; er suchte sogar den Geschäftsverkehr so angenehm und annehmbar zu gestalten, wie es zur Befriedigung der Spezialwünsche seiner Kundschaft in Vereinbarung mit seinen Geschäftsprinzipien möglich war. Von diesen alten Freiheiten, die die Abnehmer im Verkehr mit dem Syndikatshandel genossen, konnte jetzt bei den Syndikatshandelsgesellschaften kaum mehr die Rede sein, deren vollkommene Monopolstellung in den einzelnen Verkaufsrevieren es ihnen erlaubte, fast wörtlich die Bedingungen des Syndikates dem Verkehr mit den Abnehmern zugrunde zu legen [1]) [2]).

A.) Die Verpflichtung der regelmäßigen Abnahme.

Hatte schon das Syndikat seinen Handelsgesellschaften die Regelmäßigkeit der Abnahme zur Grundbedingung des unmittelbaren Geschäftsverkehrs gemacht, so wälzten die Handelsgesellschaften ihrerseits, um aus der Abnahmeverpflichtung eventl. entstehende Verluste zu vermeiden, diese Bedingung wieder auf ihre Kunden ab [3]). Den von den Gesellschaften beziehenden Händlern und Verbrauchern verblieb nicht mehr die freie Wahl der Festsetzung des Einkaufstermines, der Bestellung je nach Bedarf, sondern die Abnahme erfolgte regelmäßig nach den in dem Verkaufsvertrag vereinbarten Zeitpunkten und dabei war es von geringer Bedeutung, ob die Abnehmer für die Kohlenmengen Verwendung hatten oder nicht [4]). Allein schon das Bestreben der Handelsgesellschaften, die angeforderten Kohlen nicht erst durch die Lager ihrer Mitglieder gehen zu lassen, sondern von den Zechen direkt an die Abnehmer zu verschicken, bedeutete eine wesentliche Geschäftsvereinfachung und bewies zur Genüge, daß die Gesellschaften sich auf Grund ihrer Monopolstellung die Abwicklung des Geschäftes so bequem wie möglich zu machen suchten, und nicht im Interesse ihrer Kundschaft zur Uebernahme bestimmter Risiken bereit waren [5]). Ebenfalls wurden die Lieferungsverträge nur langfristig für ein Jahr abgeschlossen und erst nach einem Jahre wieder erneuert [6]). Es war dies eigentlich auch nichts anderes, als die förmliche Bestätigung eines bereits in den früheren Jahren von dem Syndikatsgroßhandel und den Abnehmern beobachteten Verfahrens, nur daß die Syndikatshandelsgesellschaften bestrebt waren, auch in anormalen Zeiten den Jahresabschluß als Norm beizubehalten. Durch diese Maßnahme verschafften sich die Syndikatshandelsgesellschaften stetigere Verhältnisse, aber auch der Verbraucher war daran nicht uninteressiert, denn nun wurde er von den wirtschaftlichen Wechselfällen unabhängiger und konnte sowohl in Zeiten der Depression wie der Hausse mit festen Zahlen rechnen. Da außerdem das Syndikat mit seinen Handelsgesellschaften ebenfalls nur jährliche Lieferungsverträge abschloß und auch hier dem einen recht sein muß, was dem andern billig ist, ließ sich kaum dagegen etwas einwenden, wenn die Syn-

---

[1]) Bonikowsky, a. a. O., S. 255.
[2]) Tiegs, a. a. O., S. 44.
[3]) Richtsteig, a. a. O., S. 69/70.
[4]) Franken, a. a. O., S. 60.
[5]) Nach persönlichen Informationen mit dem Syndikat.
[6]) siehe S. 60 dieser Abhandlung.

dikatshandelsgesellschaften ihren Abnehmern gegenüber den Jahresvertrag als Norm beizubehalten suchten. Die Regelmäßigkeit der Abnahme erreichten die Handelsgesellschaften fast durch die gleichen Bedingungen, wie sie das Syndikat anwandte. Wenn die Syndikatshandelsgesellschaften die ihnen vom Syndikat auferlegten harten Bedingungen auf die Händler und Verbraucher abwälzten, so befanden sie sich hier zum Teil in einer Zwangslage, die durch das ganze Verkaufssystem begründet war. Die Ursache zu diesem Verhalten lag zum guten Teil begründet in der Kapitalschwäche der Gesellschaften, bei denen das in dem Geschäftsbetrieb investierte Kapital bedeutend geringer war, als das Gesamtkapital der früheren, in demselben Revier arbeitenden Syndikatshändler, und in der dadurch hervorgerufenen Unmöglichkeit, den Verkauf mit eigenen Mitteln zu finanzieren. Die von den Syndikatshandelsgesellschaften unmittelbar beziehenden Händler und Verbraucher hatten einen Mindestumsatz von 600 Tonnen pro Jahr, der bei einigen Abnehmern bis zur höchstzulässigen Grenze von 6000 Tonnen Jahresverbrauch stieg [1]). Das Syndikat selbst behielt sich den unmittelbaren Geschäftsverkehr nur mit solchen Großverbrauchern vor, die über 6000 Tonnen im Jahre bezogen und überließ alle unter diese Mindestgrenze fallenden Abnehmer der Bedienung durch die Syndikatshandelsgesellschaften [2]). Auch für die vom Syndikat bedienten Großverbraucher bestand die Verpflichtung der regelmäßigen Abnahme, aber diese Bedingung fiel für jene Industrien weniger in die Wagschale, da sie sowohl in der Aufwärtsbewegung, wie im Niedergang mit einem gleichmäßigen Kohlenverbrauch zur Aufrechterhaltung ihrer Betriebe rechnen konnten und nicht so sehr den Konjunkturschwankungen unterworfen waren. Dagegen bei den kleineren Selbstverbrauchern und Händlern, die auf die Syndikatshandelsgesellschaften angewiesen waren, machte sich eine derartige regelmäßige Abnahmeverpflichtung störend bemerkbar. Sie besaßen nicht, wie die vom Syndikat beziehenden Großverbraucher in dem Maße die Garantie, bei einem plötzlichen Konjunkturrückschlag die zur Abnahme verpflichteten Mengen in ihren eigenen Werken verbrauchen bezw. bei Rückgang des Bedarfs in den Konsum überleiten zu können [3]). Die Lieferungsbedingungen der Handelsgesellschaften stellten im allgemeinen für den Verbraucher eine unbillige Härte dar und hatten viele Abnehmer gezwungen, die die Bedingung der regelmäßigen Abnahme nicht erfüllen konnten, die Geschäftsverbindung mit den Syndikatshandelsgesellschaften abzubrechen und sich dem Zwischenhandel zuzuwenden [4]). Zwar bedeutete dieser Schritt eine Aufgabe der Vorzüge, die die Syndikatshandelsgesellschaften beim unmittelbaren Bezug gewährten und war für die Abnehmer mit einer Verteuerung des Produktes verbunden, aber selbst diese Unannehmlichkeit nahmen sie gerne in Kauf, wenn sie nur bessere Bezugsbedingungen erhielten. Der Zwischenhandel beachtete die Sonderwünsche seiner Kundschaft infolge des gegenseitigen Wettbewerbs weitgehend und nahm die ihm von den Handelsgesellschaften auferlegten Lieferungsbedingungen auf seine eigenen Schultern.

---

[1]) Franken, a. a. O., S. 60.
[2]) Richtsteig, a. a. O., S. 73.
[3]) Franken, a. a. O., S. 61.
[4]) Lüthgen, a. a. O., S. 154.

In diesem Zusammenhange wäre noch über die Entstehung und Stellung des Zwischenhandels folgendes zu sagen[1]). Bei jeder Gründung einer Syndikatshandelsgesellschaft wurden eine Reihe von Händlerfirmen ausgeschlossen, die nicht den zur Beteiligung erforderlichen Gesamtjahresumsatz besaßen und obwohl sie früher vom Syndikat bezogen hatten, nunmehr von den betreffenden Handelsgesellschaften zu kaufen gezwungen waren[2]). Zur Aufnahme in die Gesellschaft war eine bestimmte Mindestbeteiligung festgesetzt, die nicht alle Syndikatshändler aufbringen konnten und deren Höhe bei jeder Gesellschaft verschieden war. Eine Begrenzung in der Auswahl der Gesellschafter mußte irgendwo gezogen werden und so setzte das Syndikat die Grenze weit tiefer, als es von den Großhändlern gewünscht wurde. Im allgemeinen bis auf 6000 Tonnen. Alle diejenigen Händler, die einen geringeren Jahresumsatz hatten, wurden bei Gründung der Handelsgesellschaft nicht hinzugezogen und waren bei ihrem Einkauf auf die zweite Hand angewiesen[3]) [4]). Durch diese Auslese in den Kreisen der Händler war tatsächlich bei Uebernahme des Geschäftes durch die Syndikatshandelsgesellschaften mancher zurückgedrängt worden. Aber auch wieder mußte man dem Syndikat beipflichten, daß es trotz der den Händlern gebotenen Ausdehnungsmöglichkeit eine gewisse Grenze in dieser Höhe bei der Auswahl der Gesellschafter einhielt. Die ausgeschlossenen Händler behielten natürlich ihre Existenz und genossen den besonderen Vorteil, daß sie auf Grund billiger Bedingungen (mäßiger Preisaufschlag, Vorzugspreise) von den Syndikatshandelsgesellschaften weiter beziehen konnten[5]). Außer dieser Gruppe von Händlern, die ihre Tätigkeit innerhalb eines bestimmten Syndikatsrevieres ausgeübt hatten, und insgesamt nur bis zu 6000 Tonnen pro Jahr absetzen konnten, gab es noch eine Reihe anderer, die wohl in einem der Gesellschaftsbezirke unter dieser Umsatzziffer blieben, aber in dem ganzen Verkaufsgebiet des Syndikates einen wesentlich höheren Gesamtumschlag erreichten. Die Folge der durch das Syndikat vorgenommenen Begrenzung wäre gewesen, daß mehrere Syndikatshändler, die in einem Bezirk den Mindestumsatz nicht erreichten, dadurch von der Gesellschaft ausgeschlossen und trotz eines nicht unbedeutenden Gesamtbezuges benachteiligt worden wären. In solchen Fällen erhielten die verabschiedeten Händler eine Geldabfindung oder die Firmen wurden nachträglich an die Gesellschaft des fraglichen Bezirks durch Beteiligung an deren Gewinn angegliedert[6]). Jedenfalls erkennt man das Bestreben des Syndikates, einschneidende Aenderungen der bisherigen Verhältnisse zu vermeiden. Wo dies aber nach Lage der Sache nicht durchführbar war, gewährte es den Händlern eine Entschädigung für einen etwaigen Ausfall an Gewinn und suchte, wenigstens Härten zu verhindern. Der Zwischenhandel bestand also einerseits aus denjenigen früheren Syndikatshändlern, die infolge ihres geringen Umsatzes nicht an der Gründung der neuen Syndikatshandelsgesellschaften beteiligt wurden; andererseits gab es eine Reihe von Händlern, die trotz der für

---

[1]) Franken, a. a. O., S. 61.
[2]) Goetzke, a. a. O., S. 240 u. ff.
[3]) Richtsteig, a. a. O., S. 66 u. ff.
[4]) Bartz, a. a. O., S. 72.
[5]) Bartz, a. a. O., S. 72.
[6]) Bonikowsky, a. a. O., S. 248.

sie bestehenden Möglichkeit keinen Gebrauch von dem Aufnahmerecht gemacht hatten, da sie die harten Zahlungs- und Lieferungsbedingungen nicht anerkennen und ohne weiteres ihre Selbständigkeit und Freiheit als Kohlengroßhändler nicht aufgeben wollten[1]). So bildete sich unter der Herrschaft der Syndikatshandelsgesellschaften eine neue Händlerschicht, die wohlverstanden in kleinerem Maßstabe die Aufgaben des einstigen Kohlengroßhandels übernahm und die Interessen der Kleinverbraucher und Kleinhändler gegenüber den starken Monopolgesellschaften des Syndikates zu voller Zufriedenheit wahrte[2]).

B.) Kautionshinterlegung und Verpflichtung der sofortigen Zahlung.

Wie bereits erwähnt, hatte die Verpflichtung der regelmäßigen Abnahme an Stelle der Bestellung nach Bedarf viele Abnehmer veranlaßt, die in dieser Bedingung eine schwere Belastung in der Ausübung ihrer Geschäftstätigkeit erblickten, sich des Zwischenhandels zu bedienen[3]). Außerdem trug die Verpflichtung der sofortigen Zahlung[4]) und die Stellung einer Kaution wesentlich mit Schuld daran, daß mancher Abnehmer auf einen unmittelbaren Bezug von den Syndikatshandelsgesellschaften Verzicht leistete. Die schlechte Kapitalausrüstung der Gesellschaften machte eine Kreditgewährung zur Unmöglichkeit; da die Gesellschaften zur Bezahlung ihrer Kohlenlieferungen besondere Kapitalien nicht besaßen, das Syndikat aber sofortige Begleichung der gelieferten Mengen verlangte, waren sie genötigt, ein gleiches Verlangen an ihre Abnehmer zu richten und für die ordnungsgemäße Erfüllung der Verbindlichkeiten eine Kaution anzufordern. Diese Forderung war für die kleinen Händler und Verbraucher, die selbst auf den Eingang der Gelder lange Zeit warten und häufig von ihren Kunden mit der Bezahlung im Stich gelassen wurden, von schwerwiegendem Nachteil, und sie trug dem Kreditbedürfnis des Kleinhandels und eines Teiles der Verbraucher weniger als bisher Rechnung. Die Zahlung innerhalb eines genau begrenzten, verhältnismäßig kurzen Zieles zwang manchen kapitalschwächeren Abnehmer, seinen Bedarf zwar zu höheren Preisen, aber zu besseren Bedingungen beim Zwischenhandel einzudecken[5]).

C.) Abwälzung des Lager- und Konjunkturrisikos auf die Abnehmer.

Wesentlich verschärft wurde das Verhältnis der Abnehmer zu den Syndikatshandelsgesellschaften durch die mit der regelmäßigen Abnahme verbundene Abwälzung des Lagerrisikos auf die Kleinhändler und Ver-

---

[1]) Lüthgen, a. a. O., S. 154.
[2]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 225.
[3]) Richtsteig, a. a. O., S. 66.
[4]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 276: Das Syndikat bezw. die Handelsgesellschaften sind bemüht, „Die Wirtschaft des Borgsystems aus der Welt zu schaffen und mehr auf Barzahlung bezw. auf kurze Zahlungsfristen zu dringen.“
[5]) Franken, a. a. O., S. 62.

braucher. Die Gesellschaften hielten zum größten Teil keine eigenen Lager, sondern sie benutzten gegen eine zu leistende Entschädigung die Einrichtungen ihrer Mitglieder [1]) [2]) [3]) [4]). Von der Beobachtung ausgehend, daß eine zu riesige Anhäufung von Kohlen in den Lagern besonders in ruhigen Zeiten oder fallender Konjunktur bei plötzlich auftretender Absatzstockung eine große Machtprobe für die Gesellschaften darstellte, suchten letztere ihren Betrieb risikofrei zu gestalten, indem sie auf Grund ihrer Monopolstellung das Lagerrisiko und auch die Lagerung weitgehend auf ihre Abnehmer abwälzten [5]). Diese Maßnahme der Syndikatshandelsgesellschaften geschah wohl mehr im eigenen und im Interesse der Produzenten, als im Interesse ihrer Kundschaft, deren kleinere Betriebe weder auf eine Lagerung eingestellt noch ein daraus resultierendes Risiko auch sich nehmen konnten. Für manche Firmen mit einem enormen Jahresumsatz war aber ein Arbeiten ohne Lager ein Ding der Unmöglichkeit, denn die Berücksichtigung der Spezialwünsche der Abnehmer verlangte häufig erst eine Verarbeitung der zu liefernden Kohlensorten in ihren Lagern. So legte z. B. die größte der Syndikatshandelsgesellschaften, das Kohlenkontor, am Rhein in den Verladehäfen eine Reihe von Stapelplätzen an, in denen, wie es für eine flotte und wirtschaftliche Beladung der Schiffsgefäße unbedingt notwendig war, die vorzunehmenden Mischungen ordnungsgemäß und ohne Zeitverluste vorgenommen werden konnten [6]). Die Bedeutung der Lagerhaltung für die Gesellschaften kam um so mehr zum Ausdruck, als bei ausbrechendem Streik, bei Betriebsstörungen und sonstigen unvorhergesehenen Zwischenfällen immerhin eine gewisse Lagerreserve vorhanden war, die oftmals genügte, bis zur Beseitigung des produktionshemmenden Hindernisses die Abnehmer mit den unbedingt notwendigsten Brennmaterialien zu versorgen [7]). Obwohl die Syndikatshandelsgesellschaften von ihrer Kundschaft die Abnahme der Pflichtmengen unter allen Umständen verlangten, waren sie selbst bei Arbeiterausständen und ähnlichen Störungen, für die Dauer und den Umfang der dadurch notwendig werdenden Einschränkung von der Lieferung befreit [8]). Die starke Abhängigkeit der Abnehmer von den Handelsgesellschaften erlaubte in solchen Fällen nicht, die fehlenden Bedarfsmengen bei der Konkurrenz einzudecken, da, durch eine andere Vertragsbestimmung, durch die sogenannte Exklusivklausel, der Bezug von Nichtsyndikatszechen unterbunden war [9]). Die Verpflichtung zum alleinigen Bezug vom Syndikat wurde auch von den Syndikatshandelsgesellschaften übernommen und von diesen den Abnehmern gegenüber angewandt. Die Exklusivklausel bezog sich aber im allgemeinen nur auf solche westfälische Werke, die nicht dem Syndikat angeschlossen waren. Manche Handelsgesellschaft ging noch weiter und verbot auch den Vertrieb von Kohlen anderer Herkunft oder behielt sich, wie z. B. das Kohlenkontor für den Weiterverkauf von englischer Kohle ein Genehmigungs-

[1]) Paßberg, a. a. O., S. 92.
[2]) Tiegs, a. a. O., S. 21.
[3]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 32/33.
[4]) Meifert, a. a. O., S. 105.
[5]) Franken, a. a. O., S. 62.
[6]) Goetzke, a. a. O., S. 247.
[7]) Richtsteig, a. a. O., S. 33, 35.
[8]) Tiegs, a. a. O., S. 44.
[9]) siehe S. 61 dieser Abhandlung.

recht vor[1]). Bei Aufnahme der Geschäftsverbindung der Abnehmer mit den Syndikatshandelsgesellschaften spielte die Exklusivklausel noch insofern eine große Rolle, als jeder Händler und Verbraucher sich dieser Bedingung nicht unterwerfen konnte, da z. B. die englische Kohle sich auf dem süddeutschen Kohlenmarkte des billigen Preises wegen behauptet hatte und auch zu weit kulanteren Einkaufsbedingungen offeriert wurde. Gerade die tüchtigsten Händler und größten Selbstverbraucher nützten diese Vorteile beim Bezug von englischer Kohle aus und entgingen dadurch nicht nur den harten Bedingungen des Kontors, sondern behielten auch ihre freie Stellung und Selbständigkeit, die beim Kauf von den Syndikatshandelsgesellschaften ja stark eingeschränkt wurde[2]). Da die Gesellschaften zum größten Teil nur mit solchen Abnehmern den unmittelbaren Verkehr aufnahmen, die auch zur Zeit des syndikatlich gebundenen Großhandels sich vornehmlich mit dem Vertrieb von Syndikatsprodukten beschäftigt hatten und denen die Möglichkeit des Aufstiegs in die Gesellschaft durch die beschränkte Anzahl der an der Gründung beteiligten Mitglieder versperrt war, wandten sich eine Reihe von diesen strebsamen Kräften, die die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen der Syndikatshandelsgesellschaften nicht akzeptieren wollten, alten Handelsbeziehungen zur Ruhrkohle durch günstige Verkaufsbedin-dem Handel mit fremden Kohlen zu und machten unter Ausnützung ihrer alten Handelsbeziehungen zur Ruhrkohle durch günstige Verkaufsbedingungen die Absatzgebiete streitig[3]). Selbst die Exklusivklausel, durch die eine Erweiterung des Absatzes erzielt werden sollte, vermochte in dieser Beziehung kaum Abhilfe zu schaffen, im Gegenteil hatte ihre Einführung in die Vertragsbestimmung für das Kohlenkontor den einzigen Erfolg, daß die englische Einfuhr in seine Gebiete stieg. Die großen Lager der Mülheimer Gesellschaft in den Häfen an Rhein und Ruhr genügten nicht, den Abnehmer mit den anderen harten Lieferungsbedingungen auszusöhnen, da ihr Vorteil durch die Abwälzung der Lagerung und des Lagerrisikos auf die Kleinhändler und Verbraucher wieder aufgehoben wurde[4]) [5]).

Mit dem früheren Zustand unter dem Syndikatsgroßhandel, daß jeder Großhändler für seinen Bezirk nur einige Sorten, manchmal nur eine einzige Marke zum Vertrieb erhielt, wurde gebrochen und es den Syndikatshandelsgesellschaften möglich gemacht, wieder sämtliche Sorten und Qualitäten zu beziehen und zu verkaufen[6]). Die Zuteilung einer bestimmten Sorte an den Syndikatshändler war für die Abnehmer von besonderem Nachteil, da letztere häufig mit mehreren Handelsfirmen Geschäftsbeziehungen anknüpfen mußten, um die im Falle einer Mischung erforderlichen Kohlenmarken zu bekommen. Die Arbeit des Mischens, zu der eine gewisse größere Fachkenntnis und Praxis gehörte, das richtige Verhältnis der zu vermengenden Sorten ausfindig zu machen, übernahmen nun wieder die Handelsgesellschaften, die alle verlangten Mi-

---

[1]) siehe S. 74, Fußnote 9.

[2]) Franken, a. a. O., S. 64.

[3]) siehe S. 72 dieser Abhandlung

[4]) Richtsteig, a. a. O., S. 80.

[5]) Bonikowsky, a. a. O., S. 129.

[6]) Kontradiktorische Verhandlungen a. a. O., S. 134. „Dabei war zu berücksichtigen, daß das Syndikat nur zur Lieferung einzelner Sorten verpflichtet war, als die Händler in den übrigen Sorten ihrer sämtlichen, mit dem Syndikat geschlossenen Lieferungsverträge ihren Abnahmeverpflichtungen nachgekommen waren."

schungen herstellten und die Abnehmer nach Wunsch bedienten [1]). Häufig jedoch konnten die Syndikatshandelsgesellschaften nicht die ganzen Bedarfsmengen befriedigen, ohne bei der Lieferung der Marken und Sorten hin und wieder Verschiebungen gegen die Wünsche der Abnehmer vorzunehmen. Die rentabelsten Sorten erfreuten sich aus erklärlichen Gründen einer stärkeren Nachfrage, als die Sorten minderer Qualität, die wegen mangelnden Bedarfs in den Lagern gestapelt wurden und nur schlecht Absatz fanden [2]). Da der gleichmäßige Verkauf sämtlicher Kohlenprodukte im Interesse des Syndikats und seiner Mitglieder lag, und die Rentabilität mancher Zeche aus mangelndem Absatz ihrer geförderten Brennstoffe nicht gefährdet werden durfte, halfen sich die Syndikatshandelsgesellschaften auf folgende Weise einen gerechten Ausgleich zu finden, indem sie jede Lieferung in einer besseren Sorte von der Abnahme von Marken und Sorten minderer Qualität abhängig machten [3]). Wer eine gute Sorte kaufen wollte, der mußte gleichzeitig eine schlechtere abnehmen. Oder die wegen ihrer geringen Heizkraft und reichhaltigen Schlackengehalts nicht begehrten Sorten wurden mit besseren gemischt und den Abnehmern aufgezwungen, die auf Grund der eingegangenen Verpflichtungen wohl oder übel diesen Nachteil in Kauf nehmen mußten. Für die Qualität der Lieferung übernahmen die Handelsgesellschaften kaum irgendwelche Garantie [4]), weshalb denn auch Klagen über schlechte und ungeeignete Kohlenlieferungen nicht mehr genügende Beachtung fanden. Der bürokratisch arbeitende Verkaufsapparat der Syndikatshandelsgesellschaften machte die Beachtung von berechtigten Sonderwünschen zum größten Teile unmöglich [5]). Dabei stießen trotz vorgenommener Preisermäßigungen die Handelsgesellschaften beim Abschluß neuer Lieferungsverträge auf immer größere Schwierigkeiten, die meistens darin bestanden, daß die Käufer mehr Gewähr für die Lieferung der von ihnen gewünschten und für ihren Verbrauch geeigneten Kohlensorten verlangten [6]). Viel Schuld an der Unzufriedenheit der Abnehmer trugen die Syndikatshandelsgesellschaften, die manchmal, um neue Kunden zu bekommen, die besten Kohlenmarken anboten, hinterher aber, wenn der Vertrag abgeschlossen war, weniger gute Ware lieferten [6]). Die unangenehmen Erfahrungen, die zahlreiche Abnehmer in dieser Beziehung beim Bezuge von Syndikatskohlen gemacht hatten, trugen im wesentlichen dazu bei, die Abneigung gegen die Handelsorganisation des Syndikates zu steigern und hatten viele der enttäuschten Bezieher veranlaßt, ihre Geschäftsverbindung zu lösen, um ihren Bedarf an Brennstoffen anderswo eindecken zu können. Die Schwierigkeiten, den Wünschen ihrer Kundschaft hinsichtlich der Qualität nachzukommen, wurden noch dadurch vergrößert, daß die Handelsgesellschaften in Zeiten ruhiger Absatzverhältnisse bei stetig abnehmender Nachfrage gezwungen waren, ihre vorhandenen Lagerbestände abzustoßen. Die entnommenen Kohlen hatten aber infolge des langen Lagerns an ihrer ursprünglichen Heizkraft ver-

---

[1]) Franken, a. a. O., S. 65.
[2]) Thurau, a. a. O., S. 54.
[3]) Lüthgen, a. a. O., S. 158/4.
[4]) Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 22. 6. 24.
[5]) Goetzke, a. a. O., S. 247..
[6]) Bonikowsky, a. a. O., S. 104, Fußnote 1 u. 2. u. Kartell-Rundschau 1911, S. 376.

loren[1]), so daß sie entweder zu billigeren Preisen abgesetzt, oder mit frischen guten Kohlen vermischt, den Abnehmern zugeteilt wurden. Ueber minderwertige Lieferung einlaufende Beschwerden blieben häufig unbeachtet, da die Handelsgesellschaften bei der Ausführung der einzelnen Sendungen fast nur ihre eigenen Interessen berücksichtigten und bei der ihnen verliehenen Monopolstellung keine Veranlassung hatten, die mit den nicht abwälzbaren Mängelrügen verbundenen Kosten zu tragen[2]).

2.) Die Preispolitik der Syndikatshandelsgesellschaften.

Im Laufe der Jahre begegnete die Preispolitik der Syndikatshandelsgesellschaften, die einmal festgesetzten Preise für das ganze Geschäftsjahr festzuhalten, den heftigsten Vorwürfen ihrer Abnehmer, die besonders nach einer Hochkonjunktur recht zahlreich und mannigfaltig waren, als das Syndikat bezw. die Handelsgesellschaften noch an den erhöhten Preisen festhielten und sich zu Preisreduktionen nicht entschließen konnten[3]). Das Ziel dieser Politik war, eine Stabilität der Wirtschaftsverhältnisse nach Möglichkeit zu gewährleisten und jegliche Konjunkturschwankung, soweit sie durch die Preise hervorgerufen wurde, auszuschalten[4]). Das vom Kohlensyndikat in der Preisfrage verfolgte Prinzip, die Preise in Zeiten einer aufsteigenden Konjunktur nur langsam anziehen zu lassen, sie aber nur mäßig herabzusetzen, wenn der Niederschlag eintrat, hatte nicht immer die Zustimmung der Händler und Verbraucher gefunden[5]), die wohl der mäßigen Preiserhöhung des Syndikates während einer Hochkonjunktur allgemeine Anerkennung zollten, dagegen an der Politik des Syndikates, die erhöhten Preise während des Niederganges hochzuhalten und nicht zu ermäßigen, starke Kritik übten. Die Abnehmerkreise forderten dann, das Syndikat müßte, um der Konjunktur im Inlande Rechnung zu tragen und eine schnellere Gesundung zu ermöglichen, eine vernünftige Preisherabsetzung für den wichtigsten Rohstoff vornehmen. Die Erfüllung dieser Forderung war schon aus dem einfachen Grunde nicht möglich, weil die Gestehungskosten des Bergbaus und vor allem die Arbeiterlöhne stark gestiegen waren, und ein sofortiges Senken derselben nicht im Machtbereich der im Syndikat vereinigten Zechen lag[6]) [7]).

Außer dem starren Festhalten des Syndikates an den für die laufende Vertragsperiode festgesetzten Preisen war besonders die bisherige Praxis, die Preise stets für ein ganzes Jahr festzulegen, Gegenstand besonderer Angriffe gewesen. Aus Kreisen der Abnehmerschaft warf man dem Syndikat und seinen Handelsgesellschaften mit Recht vor, daß selbst eine durch die lange Praxis erprobte Leitung nicht imstande wäre, die Entwicklung der Wirtschaftsverhältnisse vor Beginn des neuen Geschäftsjahres sicher zu beurteilen, denn es könnten während dieser Ab-

---

[1]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 37.
[2]) Kartell-Rundschau, Jahrgang 1911, S. 376.
[3]) Bockhoff, a. a. O., S. 166, 172.
[4]) Franken, a. a. O., S. 68.
[5]) Jahresbericht der Handelskammer Mainz v. J. 1907 über das Kohlenkontor.
[6]) Kartell-Rundschau, Jahrgang 1908, S. 269 u. 273.
[7]) Bockhoff, a. a. O., S. 144. Ueber die Steigerung der Produktionskosten.

schlußperiode Umwälzungen in der wirtschaftlichen Lage möglich sein, die bei der Kalkulation der Preise nicht in den Kreis der Betrachtung gezogen wurden [1]). So wurde z. B. während der Hochkonjunktur der Jahre 1901, 1902 und 1906/7 die wirtschaftliche Entwicklung auf dem Kohlenmarkt vom Syndikat falsch eingeschätzt, das noch Preiserhöhungen vornahm, als der Gipfelpunkt der Hausse schon längst überschritten war und sich Zeichen einer allgemeinen Depression bemerkbar machten, so daß die damaligen Preise mit dem Rückgang der Nachfrage in krassem Widerspruch standen [2]). Der geringe Vorteil des Festhaltens an den einmal beschlossenen Preisen schuf zwar der Abnehmerschaft eine feste Kalkulationsbasis, wurde aber durch die Abwälzung des Lager- und Konjunkturrisikos wieder ausgeglichen, da die Syndikatshandelsgesellschaften unter dem Schutze dieser Politik ihre Haldenbestände auch bei absteigender Konjunktur zu verhältnismäßig günstigen Bedingungen abstoßen konnten.

3.) Die Außenseiterfrage und ihre Beteiligung an der Verkaufsorganisation des Syndikates.

Vor dem Kriege spielte die Außenseiterfrage für das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat eine bedeutende und besondere Rolle. Vor allen Dingen bildete die rapide Entwicklung der fiskalischen Zechen mit ihrer ständig steigenden Förderung eine ernste Gefahr für das Bestehen des Syndikates [3]). Da das Syndikat mit offenen Karten spielte, und es für die außenstehenden Zechen bei der Kenntnis der Preise und Lieferungsbedingungen ein Leichtes war, sich durch Unterbietung der Syndikatspreise und durch Gewährung von leichteren Abnahmebedingungen in den unbestrittenen Absatzgebieten bei den Verbrauchern den Vorzug zu sichern, entstand auf dem Kohlenmarkt ein mehr oder weniger starker Wettbewerb, der in manchen Fällen das Geschäft des Syndikates und seiner Handelsgesellschaften erschweren mußte [4]) [5]). Die dem Syndikat nicht angehörenden Zechen des Ruhrgebiets schufen sich einen eigenen Händlerstamm, der ausschließlich für die Interessen seiner Zechen arbeitete und genug und kostenlos aus den durch das Syndikat gebrachten allgemeinen Vorteilen seinen Nutzen zog. Händler standen ihnen genügend und in solcher Bereitwilligkeit zur Verfügung, daß ihre durch die erhöhte Leistungsfähigkeit gesteigerte Produktion vollends in den Verbrauch überging und selbst bei hohen Ansprüchen die Handelsfirmen nicht in Verlegenheit kamen, die geförderten Kohlenmengen abzusetzen [6]). Aber in dem Maße, wie sich die Außenseiter und die staatlichen Bergwerke entfalteten, mußten die Syndikatsmitglieder in ihrer Entwicklung zurückbleiben und sich, wenn das Angebot an Brennmaterialien zu groß wurde, weitgehende Fördereinschränkungen

[1]) Bonikowsky, a. a. O., S. 63.

[2]) Bockhoff, a. a. O., S. 172/3 u. Kartell-Rundschau 1908, S. 725, Jahres- oder Quartalspreise?

[3]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 70.

[4]) siehe S. 22 dieser Abhandlung.

[5]) Bartz, a. a. O., S. 139.

[6]) Tiegs, a. a. O., S. 7/8.

gefallen lassen[1]). Das Syndikat plante zunächst eine gänzliche Ausschaltung des Wettbewerbs der Außenseiter durch unmittelbare Aufnahme derselben für den Teil der Förderung, den sie nicht selbst in ihren eigenen Werken verbrauchten[2]). Zu Beginn des Jahres 1912 kam es zwischen dem Syndikat und dem bisherigen größten Außenseiter, dem Bergfiskus zu einer Verständigung und zu einem Vertrage[3]), nach dem mit Wirkung ab 1. 4. 1912 die im Bereich des Kohlensyndikates gelegenen Staatszechen ihre gesamte Erzeugung mit Ausnahme des Selbstverbrauchs, d. h. derjenigen Mengen, die Reich und Staat von ihnen bezogen, dem Syndikat zu den festgesetzten Preisen zum Verkauf überwiesen. Durch diese Vereinbarung war der Fiskus dem Syndikat nicht als Mitglied beigetreten, sondern es war lediglich ein Geschäftsvertrag abgeschlossen worden, der in der Hauptsache den Ausschluß des Wettbewerbs, die Einhaltung des einheitlichen Preises und die Unterhaltung einer einheitlichen kaufmännischen Organisation des Kohlenverkaufs bezweckte. Für sich hatte der Staat ein jederzeitiges Rücktrittsrecht vorbehalten, wenn er mit einer Preispolitik des Syndikates, die dem Interesse des Bergfiskus und dem allgemeinen öffentlichen Interesse widerstrebte, nicht einverstanden war[4])[5]).

Das vielbefehdete Abkommen des Staates mit dem Syndikat war nur von kurzer Dauer und der Vertrag wurde nach 9 Monaten wieder aufgelöst, als der Handelsminister der Preiserhöhung für Hausbrandkohlen wegen der Belastung der breiten Volksmassen nicht zustimmen konnte[6]). Trotz des Rücktritts des Fiskus hatte das Verkaufsabkommen, das inbezug auf die Preisbildung wirkungslos blieb, für die Erneuerungsverhandlungen des Syndikatsvertrages insofern eine große Bedeutung, als eine Reihe von Außenseitern dem Beispiel des größten und mächtigsten unter ihnen folgten und mit dem Syndikat Anfang 1912 ebenfalls zu günstigen Bedingungen Verkaufsverträge abgeschlossen hatten, die sie auch nach dem Austritt des Staates bestehen ließen[7]).

---

[1]) Lüthgen, a. a. O., S. 24 u. Kartell-Rundschau 1911, S. 786.
[2]) Thurau, a. a. O., S. 64.
[3]) Meifert, a. a. O., S. 108.
[4]) Kartell-Rundschau, Jahrgang 1912, S. 130.
[5]) Thurau, a. a. O., S. 83, Fußnote 4.
[6]) Lüthgen, a. a. O., S. 28.
[8]) Kerscht, a. a. O., S. 34.

IV. Teil. Völlige Verkaufssyndizierung und die Entstehung des Zechenhandels.

1. Kapitel.

Restlose Durchführung der Syndikatshandelsgesellschaften in den einzelnen Verkaufsrevieren.

1.) Die Vorverträge der bisherigen Außenseiter.

Neben der Festsetzung der Beteiligungsziffer der Außenseiter am Gesamtabsatz des Syndikates bildete das Problem einer gesunden Lösung der Vorverträge eine der Hauptschwierigkeiten, die den Gang der Erneuerungsverhandlungen außerordentlich erschwerten. Dieses Problem stand mit dem eigentlichen Syndikatsvertrag nicht unmittelbar im Zusammenhange, war aber für die Existenz und Wirksamkeit des Syndikates von großer Bedeutung. Die bisherigen Außenseiter hatten, soweit sie nicht an Großverbraucher selbst lieferten, sich eine eigene Handelsorganisation geschaffen, die den Vertrieb ihrer Produkte vornahm oder hatten in Ermangelung eines eigenen Händlerstandes ihre Produktion zum größten Teile durch langjährige Lieferungsverträge im voraus auf Jahre hinaus, teils an Verbraucher, teils an Händler verkauft [1]) [2]) [3]). Das Schwergewicht der Absatzorganisation des Fiskus z. B. beruhte in der Tätigkeit des von ihm beziehenden Handels, während der Staat mit Verbrauchern unmittelbar nur in ganz beschränktem Umfange arbeitete. In enger Anlehnung an die Verkaufspolitik des Syndikates war es für ihn bezw. für seinen Handel nicht schwer, durch Unterbietung der Syndikatspreise sich einen Absatz für seine Erzeugnisse zu schaffen. Um diesen Absatz seiner Brennstoffe nicht ins Stocken zu bringen und bei eventueller Auflösung des Syndikates einem Wettbewerb auf Leben oder Tod ohne eigene Verkaufsorganisation nicht ausgesetzt zu sein, erweiterte der Fiskus noch weiter seine eigene Handelsorganisation, auf deren Erhaltung neben den Handelsgesellschaften des Syndikates er bei den Neuerungsverhandlungen großen Wert legte. Innerhalb dieser Organisation traten die fiskalischen Zechen in eine Interessengemeinschaft mit der Rhein- und Seeschiffahrts-A.-G. [4]) und hatten z. B. mit den Siegerländer Eisenhütten einen Kokslieferungsvertrag bis zum Jahre 1921 abgeschlossen [5]).

Die Ablösung der eingegangenen Vorverträge rückte immer mehr in den Vordergrund des Interesses und die Frage war nun, wie bei einem Anschluß des Fiskus an die Syndikatsorganisation oder bei einer Auflösung des Syndikates sich die Dinge gestalten würden [6]). Bei einem Uebertritt des Fiskus mit seinen Zechen zum Syndikat würden

---

1) Meisert, a. a. O., S. 107.
2) Kartell-Rundschau 1913, S. 992.
3) Kartell-Rundschau 1915, S. 263.
4) Meisert, a. a. O., S. 109 u. Thurau, a. a. O., S. 84, Fußnote 1.
5) Kartell-Rundschau 1915, S. 33 u. Wiedenfeld, a. a. O., S. 73/4.
6) Kerscht, a. a. O., S. 35.

wesentliche Veränderungen in seiner Verkaufstätigkeit nicht eintreten, denn nach dem Vertrag von 1903, § 1, Absatz 5, waren solche Lieferungsverpflichtungen von den einzelnen Mitgliedern selbst abzuwickeln. Außer kleinen Einschränkungen der Geschäfte mit einigen Verbrauchern, deren Bedienung beim Uebertritt der fiskalischen Zechen dem Syndikat bezw. den Syndikatshandelsgesellschaften zufiel, konnte der Handel des Fiskus in unveränderter Weise seine Vorverträge erfüllen [1]). Der Kreis der unmittelbar auf dem Eisenbahnwege von ihm beziehenden Verbraucher blieb als Empfänger der fiskalischen Ware bestehen; im Versand auf der Wasserstraße würde in dieser Hinsicht kaum eine Aenderung eintreten. Da der Fiskus verschiedene Marken und Sorten nicht förderte, die aber für den Handel kaum zu entbehren waren, beschäftigte er sich neben dem Vertrieb seiner Erzeugnisse auch mit dem Verschleiß anderer außerhalb des Syndikates stehender Marken, die vielfach bei der Verladung in den Häfen mit der fiskalischen Ware gemischt wurden [1]). Ein Handel mit eigenen Produkten würde wohl auf die Dauer nicht den gewünschten Erfolg zeitigen und auf sich allein gestellt, überhaupt nicht leistungsfähig genug sein, den vielseitigen Sonderwünschen der Verbraucher und Händler, sowohl in bezug auf prompte Erfüllung der Verträge, als auf Lieferung jeder Marke, gerecht zu werden.

Sollten jedoch die Erneuerungsverhandlungen zu einem Zusammenbruch der syndikatlichen Organisation führen, dann würde der freie Wettbewerb unter den Zechen sich in voller Stärke auswirken und jeden Zusammenhang im Handel aufheben. Die Zechen müßten dann den Vertrieb ihrer Produkte in dem Kampf aller gegen alle selbst übernehmen und sich eine eigene Verkaufsorganisation schaffen, wobei die Handelseinrichtungen des Ruhrfiskus wie der übrige Handel umgeändert und von Grund neu aufgebaut werden müßte [1]). Um diesem Chaos eines wilden Konkurrenzkampfes zu entgehen, wurde von beteiligter Seite der Ausweg vorgeschlagen, die Handelsorganisation der fiskalischen Ruhrzechen und der übrigen Außenseiter, die sich unter dem Preisschutz des Syndikates zu voller Blüte entwickelt hatten, neben der des Syndikates zu erhalten. Die Vorverträge selbst waren für den Bestand und die Wirksamkeit des Syndikates, solange sie die seltene Ausnahme bildeten, nicht gefährlich und übten auch keine nennenswerte Beeinträchtigung auf die Abwicklung des Geschäftes der Syndikatshandelsgesellschaften aus [2]). Aber bei den Beitrittsverhandlungen der Außenseiter in der Zeit der Erneuerung des Syndikatsvertrages von 1915 hatten die Vorverträge der Außenseiter einen derartigen Umfang angenommen, daß sie die bergbaulichen Kreise in eine berechtigte Unruhe versetzten und diese in dem Vorgehen der außerhalb des Syndikats stehenden Zechen eine Durchkreuzung der syndikatlichen Regelung des Verkaufs erblickten [2]). Das Syndikat verlangte daher von den Außenseitern, die Vorverträge aufzuheben, oder wenn dieses nicht möglich war, seiner Handelsorganisation die Abwicklung derselben zu übertragen [3]). Die Außenseiter erklärten sich jedoch mit einer derartigen Regelung der Handelsfrage nicht einverstanden [3]).

---

[1]) Kartell-Rundschau 1913, S. 992. Die Verkaufsorganisation im Kohlenbergbau.

[2]) Lüthgen, a. a. O., S. 31 und Kartell-Rundschau 1915, S. 264.

[3]) Kerscht, a. a. O., S. 38.

2.) Die Bundesratsverordnung vom 12. Juli 1915.

In der Hauptsache war der Grund, der die Regierung zum Erlaß dieser Verordnung bestimmte, die durch den Ausbruch des Krieges hervorgerufene Umwälzung unseres gesamten Wirtschaftslebens. Die vollkommene Isolierung Deutschlands vom Weltmarkt zwang den Staat, in der Güterbeschaffung und -Verteilung sparsam und planmäßig vorzugehen [1]). Die Einziehung der besten und tüchtigsten Arbeiter zum Heeresdienst verursachte einen Rückgang in der Kohlenproduktion, der noch um so mehr in Erscheinung trat, als die beträchtliche englische Kohleneinfuhr fortfiel und die fehlenden Kohlenmengen durch die einheimische Förderung ersetzt werden mußten [2]). Die rapide Entwicklung der in Betrieb kommenden Kriegsindustrien stellten hohe Anforderungen an die Leistungsfähigkeit der Kohlensyndikate im allgemeinen, die bei der relativ geringen Menge an Kohlen darauf zu achten hatten, daß die Versorgung des Landes mit den unbedingt erforderlichsten Brennstoffen nicht stockte und der Absatz sich möglichst wirtschaftlich vollzog. In erster Linie trugen die Kohlensyndikate in hervorragender Weise dazu bei, die Frage des geregelten Absatzes zu lösen und die Versorgung der Marine oder der für den Kriegsbedarf arbeitenden Industrien mit bestimmten Mengen und Sorten rechtzeitig zum festgesetzten Termine zu übernehmen [2]) [3]). Der Absatz der gesamten Produktion geschah von einer Zentralstelle aus, die nach einem bestimmten Plane die Verteilung der Brennstoffe vornahm und den Weiterverkauf durch die Händler überwachte. Eine bessere Organisation zur Regelung der Produktion und des Absatzes konnte selbst der Staat nicht schaffen, und weil er sich, der Bedeutung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates für die exakte und praktische Kohlenversorgung des Landes bewußt war, machte er es sich zur Pflicht, ein derartiges Institut für die Dauer des Krieges zum wenigsten nicht zusammenbrechen zu lassen [4]).

Was die Verordnung selbst anbetrifft, so waren die Landeszentralbehörden ermächtigt, „die Besitzer von Steinkohlen- und Braunkohlenbergwerken ohne ihre Zustimmung zu Gesellschaften zu vereinigen, denen die Regelung der Förderung, sowie der Absatz der Bergwerkserzeugnisse ihrer Gesellschaft obliegt [5]) [6]).“ Die wichtige Folge der Errichtung einer solchen Zwangsorganisation war, daß die beteiligten Bergwerksbesitzer in der Produktion und in dem Absatz ihrer Produkte nicht mehr frei waren, sondern Beschränkungen unterlagen [7]). Die den Gang der Erneuerungsverhandlungen erschwerenden Abschlüsse einzelner Zechen mit Verbraucher- oder Händlerfirmen unterlagen vom Tage der Inkrafttretung der Verordnung einer besonderen Regelung. Die Ablösung der Vorverträge war derart gedacht, daß die Zechenbesitzer berechtigt sein sollten, die an Dritte verkauften Bergwerkserzeugnisse weiter zu

---

[1]) Thoenes, W., Die Zwangssyndikate im Kohlenbergbau und ihre Vorgeschichte, Jena 1921, S. 42 und Thurau, a. a. O., S. 87.

[2]) Lüthgen, a. a. O., S. 33 u. ff.

[3]) Kerscht, a. a. O., S. 117 u. ff.

[4]) Kartell-Rundschau 1915, S. 252.

[5]) Frankfurter Zeitung vom 12. Juli 1915 u. Poßberg, a. a. O., S. 34,

[6]) Kerscht, a. a. O., S. 135 und Lüthgen, a. a. O,, S, 34,

[7]) Frankfurter Zeitung v. 12. Juli 1915 u. Thurau, a. a. O., S, 92,

liefern, ohne zur Ablieferung an das Syndikat verpflichtet zu sein[1]). Diese Bestimmung sollte jedoch nur in dem Falle Geltung haben, wenn die so verkauften Mengen im eigenen Betriebe des Erwerbers verbraucht wurden und wenn sich der Erwerber verpflichtete, diese Kohlen nicht ohne Zustimmung des Syndikates weiter zu veräußern. Mittelbar wurde die Nichtigkeit der mit Händlerfirmen getätigten Abschlüsse ausgedrückt, denn die Zechenbesitzer waren verpflichtet, ihre gesamten Erzeugnisse der Gesellschaft zu überlassen, durften sie also nicht den Händlern zur Verfügung stellen[2]) [3]) [4]). Auch der Bergfiskus mit seinen Zechen sollte den allgemeinen Bestimmungen des Zwangssyndikates unterliegen und keinerlei Vorzüge vor den nicht dem Staate gehörigen Zechen genießen. Den staatlichen Bergwerken sollte jedoch das Recht vorbehalten bleiben, die unmittelbare Belieferung an Verwaltungs- und Betriebsstellen des Reiches und der Bundesstaaten zu übernehmen und hinsichtlich der Mengen und Preise nicht den Syndikatsbestimmungen zu unterliegen. Dieses Recht bedeutete somit eine gewaltige Bevorzugung des Staatsbergbaues und eine starke Benachteiligung den privaten Zechen gegenüber[1]).

3.) Die Neuerungen des Übergangssyndikates in Bezug auf die Lösung der Vorverträge und den Anschluß der freien Kohlenhandelsfirmen an die Handelgesellschaften des Syndikates.

Der Erlaß der Bundesratsverordnung mit der Drohung zur Bildung eines Zwangssyndikates für den Fall, daß die Zechenbesitzer des Ruhrgebietes zu keiner Einigung gelangen könnten, brachte die Erneuerungsverhandlungen in ein ganz neues Stadium, zumal in einer Bekanntmachung vom 16. 7. 15 den Bergwerken nur 2 Monate Zeit bis zum 15. 9. 15 gelassen wurde, sich über ein freiwilliges Syndikat zu einigen[5]). Namentlich die Sonderwünsche von verschiedenen Außenseitern wegen ihrer Beteiligung am Gesamtabsatz des Syndikates und die Ablösung der von ihnen mit Selbstverbrauchern und Händlern eingegangenen Vorverträge erschwerten den Gang der Verhandlungen und machten teilweise den Versuch unmöglich, die Grundlage für ein langjähriges Syndikat zu schaffen. Nachdem aber eine grundsätzliche Einigung in den wichtigsten Fragen mit fast sämtlichen Zechen erzielt war, und kein Zechenbesitzer die Bildung eines Zwangssyndikates durch seine Starrköpfigkeit heraufbeschwören wollte, akzeptierte man den Vorschlag des Bergfiskus, den Syndikatsvertrag, der in letzter Stunde am 14. 9. 15 zustande kam, nur kurzfristig zu verlängern und zwar sollte er bis zum 31. 3. 17 dauern[6]).

Auch nach der Erneuerung des Syndikatsvertrages konnte in der Regelung der Vorverträge eine wesentliche Uebereinstimmung mit den

---

[1]) Kartell-Rundschau 1915, S. 263.
[2]) Kerscht, a. a. O., S. 138.
[3]) Thurau, a. a. O., S. 92 u. Thoenes, a. a. O., S. 39.
[4]) Kartell-Rundschau 1915, S. 389 u. Frankf. Ztg. v. 30. 7. 1915.
[5]) Lüthgen, a. a. O., S. 38 u. Thurau, a. a. O., S. 93, s. Art. 3 der Bundesratsverordnung.
[6]) Kerscht, a. a. O., S. 140.

neu beitretenden Zechen nicht erzielt werden. Die Interessen der beiden Parteien im Syndikatslager divergierten so beträchtlich, daß selbst der vom Syndikat gemachte Lösungsversuch, die Vorverträge für die Dauer des Uebergangssyndikates außer Wirkung zu setzen und die Händlerfirmen nach besonderem Abkommen an dem Vertrieb der Erzeugnisse zu beteiligen, nicht das erforderliche Gegenverständnis fand [1]). Dieser Vorschlag des Syndikates entsprang der richtigen Erkenntnis, daß manche Händlerverträge lediglich zu dem Zweck abgeschlossen worden waren, bei der Erneuerung des Syndikates besondere Vorteile für sich und für die durch eine Reihe von Verschachtelungen gebildeten Tochtergesellschaften zu gewinnen [2]). Ein derartiger Ballast mußte, um die Lebensfähigkeit der Vereinigung nicht zu bedrohen, aus dem Syndikat entfernt werden. Die Regelung der Händlerbeziehungen zum Syndikat war derart gedacht, daß für die noch freien Gebiete die zugebrachten Händlerfirmen auf Wunsch der Zechen im Rahmen ihrer bisherigen Tätigkeit und unter Berücksichtigung der Weiterentwicklung der Zechen nach den beim Syndikat bestehenden Verkaufsgrundsätzen am Vertrieb beteiligt werden sollten [3]). Dagegen in den Gebieten der Syndikatshandelsgesellschaften sollte der alte Zustand bestehen bleiben und der gesamte Vertrieb durch diese Organe selbst erfolgen, abgesehen von den Liefermengen, welche das Syndikat bisher unmittelbar ausführte [4]). Der redigierte Entwurf sah auch eine Beteiligung der Händlerfirmen, deren Jahresabsatz eine bestimmte Mindestgrenze erreicht hatte, an den Handelsgesellschaften des Syndikates vor, jedoch mit der Einschränkung, daß Lieferungen an Großverbraucher, welche das Syndikat gewohnter Weise in den einzelnen Gebieten unmittelbar zu bedienen pflegte, bei Berechnung der Beteiligung ausfielen [4]). Eine Einigung mit den neben den Syndikatshandelsgesellschaften bestehenden freien Händlerfirmen konnte auf dieser Grundlage nicht erzielt werden, weil diese Händlerfirmen von ihrem Standpunkte aus am liebsten ihre alte Freiheit und ihren alten Kundenkreis behalten wollten [5]). Mehr und mehr rang sich auch in den Kreisen der Kohlenabnehmer die Ueberzeugung durch, daß das Syndikat die durch die Bundesratsverordnung geschaffene Zwangslage benützen würde, durch Ausschaltung des freien Handels sich zu dem Produktions- auch das Handelsmonopol anzueignen [6]). Wohl waren die Zechen mit ihren Händlerorganisationen bereit, die durch die Zugehörigkeit zum Syndikat erforderliche Umlage zu zahlen, sich den jeweiligen Einschränkungen zu unterwerfen, den Kundenschutz, sowie die vom Syndikat bestimmten Preise zu respektieren; sie waren willens, mit und neben dem Syndikat zu arbeiten, als Aequivalent verlangten sie aber den Fortbestand ihrer eigenen Händlereinrichtungen und die weitere selbständige Bearbeitung der Kundschaft [7]).

Nach langen Verhandlungen und Erwägungen der verschiedenen Interessen wurde die Frage der Ablösung der außersyndikatlichen Händler-

---

[1]) Frankfurter Zeitung vom 30. 7. 1915.

[2]) Frankfurter Zeitung v. 30. Juli 1915, Die Bedeutung der Händlerfrage.

[3]) Kartell-Rundschau 1915, S. 391.

[4]) Kölnische Ztg. v. 10. Aug. 1915.

[5]) Bergwerks-Zeitung, v. 15. Aug. 1915.

[6]) Kartell-Rundschau 1915, S. 391.

[7]) Kölnische Ztg., v. 22. 9. 1915 u. Kartell-Rundschau 1915, S. 474.

verträge derart gelöst, daß unter Aufbringung beträchtlicher Opfer der dem Syndikat noch fernstehende Handel seine Selbständigkeit behielt, jedoch künftig Hand in Hand mit dem Syndikat arbeiten mußte. Die Regelung der Vorverträge ging dahin, daß die vor dem Abschluß des Vertrages von den Zechenbesitzern Selbstverbrauchern gegenüber eingegangenen Lieferungsverpflichtungen von den Zechen selbst abgewickelt werden mußten, während die Vorverkäufe mit Händlern dem Syndikat und seinen Kohlenhandelsgesellschaften zur Ausführung übertragen wurden. Die Abwicklung der Lieferungsverträge mit Verbrauchern unterlag der Ueberwachung durch das Syndikat [1]). (§ 10 des Syndikatsvertrags von 1915).

4.) Die Bildung des Dauersyndikates am 14. Oktober 1916.

Der Syndikatsvertrag für das Uebergangssyndikat brachte in den grundlegenden Syndikatsfragen keine endgültigen Lösungen, zumal nach einigen weniger in die Wagschale fallenden Meinungsverschiedenheiten noch die Frage des Kohlenhandels der Klärung bedurfte [2]). Die außenstehenden Zechen waren wohl, um ein Zwangssyndikat zu vermeiden, dem Uebergangssyndikat beigetreten, ohne aber in der Richtung der endgültigen Ablösung der Händlervorverträge und der Beteiligung der Handelsfirmen an den Handelsgesellschaften des Syndikates allgemein bindende Abmachungen eingegangen zu sein [3]). Trotz der schwierigen Sachlage dieser Frage blieb das Syndikat unermüdlich bestrebt, eine für alle Seiten annehmbare Regelung der Handelsfrage herbeizuführen und einen gerechten Ausgleich in der Stellung der Händler zu den mit ihnen liierten Zechen und zu der Syndikatsorganisation zu finden [4]). Die Hauptschwierigkeiten der Erneuerungsverhandlungen zeigten sich erst recht bei dem Versuche, wie das Verhältnis der freien Händlerfirmen zu den Kohlenhandelsgesellschaften des Syndikates neugeregelt werden sollte.

Hier handelte es sich in der Hauptsache teils um solche Unternehmungen, die der Fiskus für den Vertrieb der Erzeugnisse seiner Rheinisch-Westfälischen Zechen gebildet hatte [5]), teils um private Gründungen, die von einzelnen Zechen oder gemeinschaftlich von mehreren Bergwerken ins Leben gerufen wurden [5]), oder auch um solche Privatunternehmungen, die ursprünglich ohne Anschluß an eine bestimmte Zeche gegründet wurden, sich im Laufe der Zeit aber langfristige Verträge mit einer Reihe von Zechen gesichert hatten [6]). Diese Handelsgesellschaften bildeten neben der Absatzorganisation des Syndikates eine Macht, die einer völlig einheitlichen Kohlenversorgung nach mancher Richtung hinderlich war, andererseits aber den einzelnen Bergwerken eine selbständige Stellung dem Syndikat gegenüber verlieh [7]). Das Syndikat selbst trachtete nach einer Preisgabe der Selbständigkeit

[1]) Meisert, a. a. O., S. 146/7; Lüthgen, a. a. O., S. 40.
[2]) Meisert, a. a. O., S. 141.
[3]) Kartell-Rundschau 1916, S. 224.
[4]) Kölnische Zeitung v. 7. April 1916.
[5]) siehe S. 80 dieser Abhandlung.
[6]) Kartell-Rundschau 1916, S. 464.
[7]) Berliner Börsen-Courier, v. 15. 10. 1916: Ueber die Erneuerung des Kohlensyndikates.

dieser Handelsfirmen und beanspruchte für das kommende Dauersyndikat das vollständige Handelsmonopol, so daß die bisher neben dem Syndikat arbeitenden freien Handelsfirmen ganz von der Bildfläche verschwinden und ihre Organisationen dem Syndikat übertragen werden müßten [1]). Sehr wesentlich in dieser Beziehung war der beim Erneuerungsausschuß gestellte Antrag der Gelsenkirchener Bergwerks A.-G., die mit ihren Zechen einem freiwilligen Syndikat nicht beitreten würde, falls nicht sämtliche privaten Handelsgesellschaften, auch die vom Fiskus gegründeten, ihre außersyndikatlichen Verträge zur Aufhebung brächten [2]). Da nach den geltenden Bestimmungen das Fernbleiben von 3 Prozent der Gesamtbeteiligung im Syndikat genügte, um ein freiwilliges zu Fall zu bringen und die Bildung einer Zwangsorganisation in die Wege zu leiten, die Gelsenkirchener Bergwerks A.-G. aber weit mehr als über 3 Prozent verfügte, kam dem Verlangen eine außerordentliche Bedeutung zu [2]). Inzwischen hatte mit einigen Handelsfirmen, die während des Uebergangssyndikates noch nicht den Handelsgesellschaften des Syndikates beigetreten waren, eine Einigung stattgefunden und die Bedingungen zu ihrem Beitritt festgelegt. So waren z. B. die entgegenstehenden Schwierigkeiten mit der Welheim-Kohlenhandelsgesellschaft m. b. H. Essen, eine Gründung der Firma Hugo Stinnes zu Gunsten der zur Gruppe Stinnes gehörenden Zeche „Welheim“, überwunden worden [3]). Bei einigen andern Gruppen gestalteten sich die Verhandlungen weniger erfolgreich und es verhielten sich gegenüber der Gelsenkirchener Forderung doch eine ganze Reihe von Zechen ablehnend [4]), vor allen Dingen sämtliche Zechen, die dem Verkaufskonzern der Wulff'schen Kohlenhandelsgesellschaft in Düsseldorf nahestanden. Eine Einigung mit dieser Firma, welche langfristige Verträge [5]), teilweise bis zu 30 Jahren abgeschlossen hatte, konnte vorerst nicht erzielt werden, da sie die ihr vom Syndikat angebotene Abfindung der Verträge auf 5 Jahre, also für die Dauer des geplanten Syndikates, glatt abgelehnt hatte. Das Syndikat sah als einzige Möglichkeit in dieser schwierigen Lage den Ankauf der Firma, um auf diesem Wege in den Besitz der Verträge zu gelangen. Dieser Gedanke eines evtl. Ankaufs der Gesellschaft wurde bald wieder aus dem Kreis der Betrachtung gezogen, da gewisse Syndikatsmitglieder große Bedenken wegen der Höhe des Ankaufspreises vorbrachten und zur Ueberlegung Anlaß gaben, ob der Preis, welcher der Firma geboten würde, auch ihrer Leistungsfähigkeit und der Lieferung der Zechen an Wulff entspräche [6]). Trotzdem die Schwierigkeiten sich in dieser Angelegenheit häuften und die Gefahr einer Nichterneuerung des Syndikatsvertrages in greifbare Nähe rückte, nahm das Syndikat von einer Erwerbung der Firma schließlich Abstand und traf mit Wulff dahingehende Abmachungen, daß sich schließlich diese Firma mit einer An-

[1]) R. Liefmann, a. a. O., S. 146 u. Thurau, a. a. O., S. 97 u. Kartell-Rundschau, 1916, S. 234.

[2]) Kartell-Rundschau, Jahrg. 1916, S. 354, Deutsche Bergwerks-Zeitung, v. 16. Juli 1916.

[3]) Kartell-Rundschau 1916, S. 224.

[4]) Kartell-Rundschau 1916, S. 354.

[5]) Thurau, a. a. O., S. 96, Fußnote 3.

[6]) Frankfurter Zeitung, vom 3. September 1916, u. Kölnische Volkszeitung, v. 19. Juli 1916, u. Kartell-Rundschau 1916, S. 355/6.

zahl von anderen Handelsfirmen seiner Verkaufsorganisation angliederten [1]).

Um die durch die Bundesratsverordnung vorgeschriebene Beteiligung von mindestens 97 Prozent zu erhalten, war ein Beitritt des Bergfiskus mit seinen Zechen und Handelsgesellschaften zum Syndikat notwendig [2]). Dieser erfolgte auch unter Zubilligung besonderer Zugeständnisse, so daß für die Dauer des neuen Syndikates sämtliche Kohlenhändler mit einer entsprechenden Beteiligung den syndikatlichen Kohlenhandelsgesellschaften mit Ausnahme der Händler der Gewerkschaft Langenbrahm beitraten, die beim Verkauf von Anthrazitkohlen derartige Gewinne erzielten, daß ihnen eine den Erträgnissen entsprechende Beteiligung nicht zugebilligt werden konnte [3]). Der Vertrag des Dauersyndikates erfuhr in seinen Grundbestimmungen über die Regelung der mit Selbstverbrauchern und Händlern getätigten Vorverträge keine Aenderung [4]). (§ 42). Nur die dem Staat eingeräumten Sonderrechte waren durch Aufnahme in dem Syndikatsvertrag verbrieft [5]). Die wichtigsten auf die Handelsfrage bezugnehmenden Privilegien sicherten der staatlichen Bergwerksverwaltung Aufsichtsratsposten in sämtlichen Syndikatshandelsgesellschaften, an denen die fiskalischen Händler wesentlich beteiligt waren [6]). Diese Händler wurden unter der Voraussetzung, daß sie sich des Handels mit Brennstoffen für eigene Rechnung enthielten, in die Syndikatshandelsgesellschaften aufgenommen und außerdem an der Geschäftsführung beteiligt [7]). Während der Dauer der Eingliederung der Händler in die Handelsorganisation des Syndikates war den Syndikatshandelsgesellschaften eine Benutzung der dem Bergfiskus und den fiskalischen Händlern gehörigen Umschlagseinrichtungen Lagerpläße, Wasch-, Sieb- und Brechvorrichtungen und Brikettfabriken gegen die sonst üblichen Vergütungen gestattet [7]). Ferner mußte das Kohlenkontor sich verpflichten, die Rhein- und Seeschiffahrtsgesellschaft zu Köln nach Maßgabe des zwischen ihr und dem Fiskus abgeschlossenen Pachtvertrages zu beschäftigen und auch nach Ablauf des Vertrages diese Beschäftigung in entsprechender Weise fortzusetzen [7]). Die fiskalischen Händler bekamen das Recht zugesprochen, sofort aus den Syndikatshandelsgesellschaften auszuscheiden, wenn der Bergfiskus den Austritt aus dem Kohlensyndikat erklären würde [8]). Um durch Aufgehen der eigenen Händler in die Syndikatshandelsorganisation eine Uebervorteilung der großen Zahl der Abnehmer zu vermeiden, bestimmte der Handelsminister, daß, falls er es im öffentlichen Interesse für erforderlich hielt, die verfügbaren Brennstoffe den an den Syndikatshandelsgesellschaften beteiligten Händlern zum Weitervertrieb auf dem

---

[1]) Kartell-Rundschau 1916, S. 464.
[2]) Berliner Börsen-Courier, v. 24. 6. 1916 u. Kartell-Rundschau 1916, S. 235.
[3]) Kartell-Rundschau 1916, S. 472 u. Breslauer Zeitung vom 12. November 1916.
[4]) Lüthgen, a. a. O., S. 46.
[5]) Thurau, a. a. O., S. 94, Meifert, a. a. O., S. 144.
[6]) Poßberg, a. a. O., S. 111.
[7]) Kartell-Rundschau 1916, S. 471.
[8]) Lüthgen, a. a. O., S. 44.

freien Markt für die kommende Vertragsperiode zu überlassen waren [1]). Diese Bestimmung war als Sicherheitsventil für den Fall gefordert, daß die Syndikatshandelsgesellschaften die Preispolitik des Syndikates nicht mitmachen würden.

5.) Die erfolgten Neugründungen von Syndikatshandelsgesellschaften und ihre Bedeutung in der Kriegs- und Nachkriegszeit.

Dank der straffen Zusammenfassung des fast gesamten Ruhrkohlenhandels in der Handelsorganisation des Syndikates war letzteres in der Lage, eine einheitliche und ausreichende Brennstoffversorgung für alle Inlandsverbraucher zu sichern, vornehmlich aber auch den gewaltigen Ansprüchen an Brennstoffen für alle Kriegszwecke gerecht zu werden [2]). Daneben lieferte das Syndikat große Mengen an Brennmaterialien auch an das befreundete Ausland, das seinerseits als Tauschobjekt für Kohlen Lebensmittel und andere lebenswichtige Güter ausführte [3]). Die Bewirtschaftung der Kohle in der Kriegszeit mit ihrem wachsenden Versorgungsschwierigkeiten des Kohlenmarktes nahm eine überraschende Wendung, als der Staat die Verteilung der Kohlen nicht mehr den einzelnen Syndikaten allein überließ, sondern die gesamte inländische Kohlenförderung durch die Schaffung der Stelle des Reichskohlenkommissars erfaßte. Dieser war auf Grund der Verordnung vom 28. 2. 1917 berechtigt, die im Deutschen Reiche vorhandenen Erzeugnisse der Stein- und Braunkohlenbergwerke für die Versorgung des Inlandes, sowie für die Ausfuhr in Anspruch zu nehmen [4]) [5]). Seine Aufgabe bestand in der Hauptsache darin [6]), für eine möglichst wirtschaftliche Ausnützung der noch verfügbaren, stark reduzierten Kohlenvorräte zu sorgen, um die Aufrechterhaltung der lebenswichtigen Betriebe, wie Eisenbahn, Heeresverwaltung, Rüstungsindustrien, Gas- und Elektrizitätswerke nicht zu gefährden und diesen Betrieben die erforderlichen Brennstoffe zuzuführen [7]). Seine Machtvollkommenheit ging sogar so weit, daß er im Bedarfsfalle berechtigt war, den Zechenbesitzern vorzuschreiben, an welchen Verbraucher sie ihre Produktion zu liefern hatten [8]). Die Syndikate selbst erlitten durch diese Kriegsorganisation eine starke Beschränkung ihres selbständigen Disponierens, da eine wichtige Funktion, die Regelung des Absatzes, teilweise in die Hände des Staates überging [9]). Nunmehr verfügte eine amtliche Stelle, der Kommissar für Kohlenverteilung, über die Förderung und nicht das einzelne Syndikat, welches lediglich

---

[1]) siehe S. 87, Fußnote 7 u. 8.
[2]) Kerscht, a. a. O., S. 117 u. ff.
[3]) Lüthgen, a. a. O., S. 33.
[4]) Lexis, Kohlen in Handwörterbuch der Staatswissenschaften, V. Band, Jahrg. 1923, S. 768, 4. Auflage.
[5]) Poßberg, a. a. O., S. 114.
[6]) K. Borchardt, 20 Jahre deutscher Kohlenhandel, Kohlenhandelsfragen, S. 22, a. a. O.
[7]) Lüthgen, a. a. O., S. 49.
[8]) Thurau, a. a. O., S. 100, 103 u. Richtsteig, a. a. O., S.105.
[9]) Meisert, a. a. O., S. 149.

nach vorgeschriebenen Anweisungen den Absatz der Erzeugnisse vorzunehmen hatte. Zur gleichen Zeit wurden in den Städten Kohlenausgleichsstellen geschaffen, die ebenfalls mit dem Bezugsschein- und Kundenlistensystem ausgerüstet waren [1]).

Während in der Vorkriegszeit die Haupttätigkeit des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates in der Erweiterung des Absatzgebietes und in der Gewinnung neuer Kunden bestand, um die überschüssigen Kohlenmengen des Ruhrgebietes unterzubringen, so war es jetzt seine Aufgabe, eine je nach dem Grad des Bedürfnisses volkswirtschaftlich günstige Verteilung der knappen Kohlenvorräte vorzunehmen. Eine derartige Aufgabe wurde dem Syndikat bereits durch die Aufnahme einer Reihe freier Kohlenhändler in seine Handelsorganisation wesentlich erleichtert und das Ziel einer gerechten Absatzregelung von großen Zentralstellen aus leichter erreicht, als von vielen kleinen Händlern. Die Bestrebungen innerhalb des Syndikates auf die Errichtung eines vollkommenen Handelsmonopols führten dazu, daß das Syndikat auf Drängen der Mehrzahl seiner Mitglieder die Gelegenheit benutzte, eine restlose Syndizierung des Verkaufs durchzuführen und in den Revieren, wo noch keine Handelsgesellschaften bestanden, solche Gesellschaften zu gründen. Nicht von Syndikatshandelsgesellschaften bearbeitet waren die Reviere 8—10, 12—16, 18 und 19 [2]). Im Winter des Jahres 1916/17 erfolgte die Gründung folgender Handelsgesellschaften: Kohlenhandelsgesellschaft Niederrhein, Duisburg, für die Reviere 8 (Cleve, Mörs, Geldern südlich von Kempen), 9 (Essen, Duisburg-Ruhrort, Emmerich), 10 (Krefeld, Viersen, München-Gladbach, Rheydt), Bergische Kohlenhandelsgesellschaft, Düsseldorf, für das Revier 11 (Düsseldorf, Elberfeld) [3]); Kohlenhandelsgesellschaft Mark, Hagen, für die Reviere 12 (Bochum, Witten, Lüdenscheid), 13 (Hagen, Arnsberg), 16 (Siegerland); Kohlenhandelsgesellschaft Hansa, Köln, für die Reviere 14 (Köln, Aachen), 15 (Deutz), 18 (Koblenz, Saarbrücken), 19 (Neuwied, Altenkirchen). Mit der Gründung dieser Gesellschaften war eine restlose Durchführung der Verkaufssyndizierung erreicht und das ganze Gebiet, welches sich das Syndikat innerhalb Deutschlands zur Bearbeitung vorgenommen hatte, mit einem dichten Netz von Handelsgesellschaften überspannt. Die in den früheren Jahren oftmals gerügte bürokratische Form des Geschäftsgebarens der Syndikatshandelsgesellschaften war der schematischen Aufgabe der Verteilung durchaus gerecht geworden [4]) und fand selbst durch die Aufnahme der fiskalischen Zechen und deren Handelsfirmen in die Organisation des Syndikates eine tatkräftige Unterstützung von Seiten des Staates [5]). In gleicher Weise wie bei den alten Handelsgesellschaften wurden die früheren Syndikatshändler aus obigen Gebieten unter denselben Bedingungen in die neue Gesellschaft aufgenommen. Sie wurden mit einer ihren Jahresumsatz entsprechenden Tonnenbeteiligung bei der Gründung als Mitglieder ge-

---

[1]) Poßberg, a. a. O., S. 114/115 u. 125.

[2]) Kartellrundschau 1916, S. 472.

[3]) In Düsseldorf bestand bereits die Kohlenverkaufsstelle H. Brüggemann, G. m. b. H.

[4]) Franken, a. a. O., S. 70.

[5]) s. S. 49 dieser Abhandlung.

führt, so daß gerade die vielen kleinen Händler im Ruhrbezirk, die diese Vorbedingungen nicht erfüllen konnten und einen nennenswerten Umschlag bisher nicht erreicht hatten, von einem unmittelbaren Verkehr ausgeschlossen wurden. Ebenfalls hatten die Mitglieder der neuen Gesellschaften die Pflicht, durch Einzahlung von Einlagen, die nach der Höhe des bisherigen Umsatzes bemessen wurden, sich an der Bildung des Geschäftskapitals zu beteiligen. Nicht alle Händler protegierten die Bestrebungen des Syndikates, ein vollständiges Handelsmonopol zu errichten und verweigerten ihren Eintritt in die Gesellschaft. Auf solche Elemente, die der Preisgabe des letzten Restes ihrer Selbständigkeit wenig Sympathie entgegenbrachten und in dem Aufgehen in die gemeinsamen Handelsgesellschaften eine Benachteiligung ihrer Interessen erblickten, übte das Syndikat durch die Drohung der Liefersperre einen sanften Druck aus [1]). Weiterhin sicherte sich das Syndikat Sitz und Stimme in den Aufsichtsräten der neuen Gesellschaften und machte auf diesem Wege seinen maßgebenden Einfluß auf die Geschäftsführung geltend [2]).

Ein Rückblick auf die Entwicklungsgeschichte der Handelsorganisation des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates zeigt, daß das Syndikat in den ersten Jahren seines Bestehens nur die Förderung seiner Zechen erfaßte, mit einigen Großverbrauchern wohl unmittelbare Verkaufsgeschäfte tätigte [3]), aber im allgemeinen den Vertrieb der Brennstoffe dem Kohlengroßhandel überließ [4]). Die beklagenswerten Zustände eines ungehinderten Wettbewerbs der Kohlenhändler untereinander verursachten eine dauernde Beunruhigung des Marktes und verlangten nach Abhilfe, die Syndizierung der Förderung auch auf den Verkauf auszudehnen [5]). So wurden unter Beteiligung des Syndikates in den verschiedenen Verbrauchsbezirken aus den Syndikatshändlern die bekannten Syndikatshandelsgesellschaften ins Leben gerufen, so daß schließlich der Verkauf in den einzelnen Revieren mit einem Büroapparat bewerkstelligt wurde, während die große Zahl der früheren Kohlenhändler, welche das Absatzgeschäft aufgebaut hatten, finanziell an den Gesellschaften beteiligt und durch eine Dividende pensioniert wurden [6]). Die langen Kriegsjahre mit ihrer Kohlennot förderten noch die auf die Erreichung eines vollständigen Handelsmonopols gerichteten Bestrebungen des Syndikates und zeitigten das Ergebnis, daß das Syndikat in den noch übrigen Gebieten den Kreis der Syndikatshandelsgesellschaften durch Gründung neuer Gesellschaften zu schließen vermochte. Auch durch das nach Beendigung des Krieges eingeführte Kohlenwirtschaftsgesetz, das die Kohlen des Rhein- und Ruhrgebietes durch die Syndikatshandelsgesellschaften mittelbar oder unmittelbar absetzen ließ, wurde die Monopolstellung der Handelsorganisation des Syndikates noch mehr befestigt [7]).

---

[1]) Lüthgen, a. a. O., S. 157.

[2]) s. S. 58 dieser Abhandlung, Die Organisation der Syndikatshandelsgesellschaften.

[3]) s. S. 17 dieser Abhandlung.

[4]) desgl. S. 30.

[5]) desgl., S. 53.

[6]) Richtsteig, a. a. O., S. 82.

[7]) Meisert, a. a. O., S. 158, und Deutsche Bergwerkszeitung, 20. 8. 24

Während der Kriegszeit und der Zwangsbewirtschaftung der Kohle, als es galt, die starken Bedürfnisse der Verbraucher durch eine gerechte Verteilung der vorhandenen Mengen zu befriedigen, hatte gerade die oftmals gerügte bürokratische Bearbeitung des Geschäftes die den Handelsgesellschaften erwachsenen Aufgaben gut erfüllt[1]). Die aus Verbraucher- und Händlerkreisen erwähnten Nachteile, daß die Kundschaft keine individuelle Behandlung erfahren und nicht die Sorten und Mengen erhalten hätte, deren sie bedurfte, spielten während dieser Zeit keine so große Rolle. Diese den Handelsgesellschaften gemachten Vorwürfe entbehrten schon aus dem einfachen Grunde eines stichhaltigen Beweises, als die Verteilung der gesamten Brennstoffe in Händen des Reichskohlenkommissars mit seinen Unterorganen lag, deren Anweisungen die Handelsgesellschaften befolgen mußten, wenn sie nicht mit dem Gesetz kollidieren wollten[2]). Gewisse unvermeidliche Unregelmäßigkeiten in der Sorten- und mengenmäßigen Auswahl und die daraus gefolgerte kaufmännische Unbeweglichkeit fielen aber nicht der Organisation als solcher, sondern den wirtschaftlichen Verhältnissen in und nach dem Kriege[3]) zur Last. Infolge der straffen und einheitlichen Syndizierung des Verkaufs und des besseren und sicheren Ueberblicks über die Marktlage in den einzelnen Revieren gelang es den Syndikatshandelsgesellschaften, die Wünsche ihrer Verbraucher in entsprechender Weise zu erfüllen und die Verteilung der Erzeugnisse durchzuführen.

Diese Art der Vertriebsregelung der Syndikatsprodukte gestaltete sich durchaus vorteilhaft und erträglich, solange es sich nicht um Kohlenverkauf, sondern um Kohlenverteilung handelte, solange Kohlenmangel herrschte und die Haupttätigkeit des Syndikates darin bestand, den einzelnen Abnehmern Kohle zuzuteilen[4]). Für eine solche Verteilungstätigkeit genügte auch der notwendigerweise schematisch und formalistisch aufgebaute Verwaltungskörper der Syndikatshandelsgesellschaften. Aber in dem Augenblick, als der Absatz der Ruhrkohlenproduktion auf Schwierigkeiten stieß und die Ruhrkohle diejenigen Absatzgebiete wieder zu gewinnen suchte, die sie in der Kriegs- und Nachkriegszeit verloren hatte, traten die Nachteile der Syndikatshandelsgesellschaften voll in Erscheinung. Daß die Syndikatshandelsgesellschaften dieser Aufgabe nicht gewachsen waren, zeigte sich besonders nach Beendigung des Ruhrkampfes, als die Rheinisch-Westfälischen Zechen ihre Förderung wieder nach und nach aufnahmen und für ihre Kohlen in den verloren gegegangenen Absatzgebieten die alten Handelsbeziehungen von neuem anknüpfen oder neue Kunden werben mußten[5]). Da es dem schwerfällig arbeitenden Syndikatshandel an kaufmännischer Fähigkeit und Tüchtigkeit mangelte und seine Organisation die traurige Lage der Ruhrkohlenindustrie durch eine Vermehrung des Absatzes nicht bessern konnte[6]), verlangten weite Kreise der Syndikatsmitglieder eine Aenderung der bestehenden Ordnung und drängten auf eine Freigabe des Handels. Diese Bewegung erhielt noch dadurch einen starken Impuls, daß die Frage

[1]) Franken, a. a. O., S. 70.
[2]) s. S. 88 dieser Abhandlung.
[3]) Lüthgen, a. a. O., S. 158.
[4]) Deutsche Bergwerkszeitung vom 30. 10. 1924.
[5]) Thurau, a. a. O., S. 133.
[6]) Frankfurter Zeitung v. 7. 8. 1924.

der Teilnahme der Zechen am Handel mit ihren Sonderabsatzorganisationen zu dieser Zeit mit aller Schärfe für die Wirksamkeit des Syndikates in den Vordergrund des Interesses rückte[1]).

2. Kapitel.

Der Zechenhandel.

1.) Ursache und Entstehung des Zechenhandels.

Während bei den sonstigen Erneuerungsverhandlungen die wesentlichen Schwierigkeiten in der Regelung der Beteiligung der einzelnen Zechen am Gesamtabsatz des Syndikates lagen, spielte in den letzten Jahren das Problem der Handelsfrage eine große Rolle[2]). Auf Grund des Syndikatsvertrages war den Zechen ein Handel mit ihren Erzeugnissen unter Strafandrohung untersagt, da sie ihre gesamte Produktion dem Syndikat zur Verfügung zu stellen hatten, das den Vertrieb der Kohlen durch seine ausgebreiteten Handelsgesellschaften vornahm. An diesen Handelsgesellschaften waren außer dem Syndikat[3]) noch die in den früheren Absatzrevieren existierenden Händler[4]) finanziell mit Einlagen beteiligt. Der Nutzen aus dem Handelsgeschäft floß also zu einem nicht unerheblichen Teile dem am Bergbau selbst unmittelbar nicht interessierten Handel zu[5]). In dem Maße, wie sich die Lage des Ruhrkohlenbergbaues in der Nachkriegszeit mehr und mehr verschlechterte, tauchte bei den Zechen der Wunsch auf, den Handelsnutzen selbst in Anspruch zu nehmen und sich eine Beteiligung an der Handelsorganisation des Syndikates zu sichern[6]).

Die Anfänge der Entstehung des Zechenhandels reichten bis in die Zeit vor Gründung des Syndikates zurück. Zur Zeit der damaligen Zustände des unumschränkten Wettbewerbs unterhielten die Zechen, soweit es ihre finanzielle Lage gestattete, und sie nicht der Abhängigkeit der freien Kohlenhändler anheimfallen wollten, eigene Handelsgesellschaften, die die erzeugten Kohlen in die Kanäle des Absatzes leiteten. Trotz der späteren Zugehörigkeit zum Syndikat und des damit verbundenen Verzichts auf eigene Verkaufstätigkeit hielten einige Zechen die Handelsverbindungen aufrecht, da eine restlose Syndizierung des Verkaufs von Seiten des Syndikates in den ersten Jahren seines Bestehens nicht sofort wegen der bestehenden Wirtschaftsverhältnisse durchgeführt werden konnte[7]). Die enge Fühlung des Zechenhandels mit jedem einzelnen Kunden und die Beobachtung seiner Sonderwünsche ermöglichte eine starke Ausdehnung des Absatzgebietes für die Ruhrkohle. Die Beteiligung der Zechen am Handel war aber im Verhältnis zu der Gesamtmenge, die in den Verbrauch gelangte, nur gering und hätte

---

[1]) Deutsche Bergwerks-Zeitung 9. 12. 1923.
[2]) Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 21. 12. 1923.
[3]) s. S. 60 dieser Abhandlung.
[4]) desgl. S. 58.
[5]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 229/30.
[6]) Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 1. 1. 1924.
[7]) Lüthgen, a. a. O., S. 158.

als Einzelerscheinung für den Bestand und die Lebensfähigkeit des Syndikates nie eine Gefahr bedeutet[1]). Diese Fälle einer Interessenahme der Zechen am Kohlenhandel bildeten vorläufig die seltene Ausnahme und verschwanden auch später wieder, als es dem Syndikat gelang, den Verkauf der Produkte seiner Mitglieder durch die Handelsgesellschaften selbst vorzunehmen.

Die an den Syndikatshandelsgesellschaften interessierten Mitglieder hatten, soweit sie nicht an der Geschäftsführung oder im Aufsichtsrat beteiligt waren und dafür besondere Vergütungen bezogen, kaum eine andere Pflicht, als die bei der Jahresabrechnung auf die einzelnen Anteile entfallenden Gewinne, die durch das Alleinverkaufsrecht sichergestellt wurden, einzuziehen[2]). Die Anteile selbst vererbten sich uneingeschränkt in der Familie des Inhabers und durften nur mit besonderer Genehmigung aller Gesellschafter an Dritte verkauft werden[3]). Diese letztere Möglichkeit des Auffkaufs solcher Geschäftsanteile alter bestehender Handelsgesellschaften führte zu einer neuen Bewegung[4]), die bereits jetzt schon für die spätere Entwicklung der Handelsfrage den Keim eines großen Kampfes innerhalb des Syndikates, um die Beteiligung der Zechen am Handel, in sich trug. Abgesehen von sonstigen üblen Nachwirkungen durch den Verkauf aus einem Büro, in dem vorher Dutzende von Händlern die ihren Stand rechtfertigende Tätigkeit ausgeübt hatten[5]), war dieser Erwerb von Beteiligungen an den Syndikatshandelsgesellschaften durch die Zechen selbst von ungeahnter Bedeutung. Die äußere Veranlassung zu dem Vorgehen der Bergwerke lag neben der zum Schaden der Allgemeinheit herbeigeführten erheblichen und unangemessenen Verteuerung der Kohlen und der Erledigung des Geschäftsbetriebes mit geringen Unkosten in den riesigen Gewinnen der Syndikatshandelsgesellschaften, die teilweise ohne jedes Risiko lediglich den wenigen beiteiligten Leuten zuflossen[6]). Vor allen Dingen behagte den Zechen nicht, daß in den Syndikatshandelsgesellschaften als Erben früherer Mitglieder oft noch Personen und Familien beteiligt waren, die durchaus nicht mehr mit dem Kohlenhandel in Verbindung standen, aber an den Gewinnen teilnahmen[7]). Die Zechen sicherten sich durch den Ankauf von Gesellschaftsanteilen eine gute Verzinsung ihres so investierten Kapitals. Die Bewertung der Anteile von Kohlenhandelsfirmen beleuchtete sehr augenfällig der Verkauf der Anteile der „Adolf Harloff G. m. b. H." in Kassel, die ihrerseits maßgebenden Einfluß auf die Syndikatshandelsgesellschaft „Glückauf" ausübte. Die Geschäftsanteile dieser Gesellschaft wurden von den Steinkohlenzechen „Bismarck" und „Friedrich der Große" mit einem Aufgeld von etwa 100 Prozent über Nennwert erworben, so daß für die genannten Zechen die Anteile der Gesellschaft

---

[1]) s. S. 78, 81 dieser Abhandlung.
[2]) Goetze, a. a. O., S. 242.
[3]) Richtsteig, a. a. O., S. 92.
[4]) Lüthgen, a. a. O., S. 158.
[5]) Deutsche Bergwerks-Zeitung, v. 24. 7. 1924.
[6]) Frankfurter Zeitung vom 30. April 1916.
[7]) Vossische Zeitung v. 16. Nov. 1915, und Kölnische Zeitung v. 13. 2. 1924.

bei dieser Summe noch eine gute Kapitalsanlage bedeuteten [1]).

Die Dividenden der einzelnen Handelsgesellschaften erreichten manchmal eine derartige Höhe, daß sie teilweise doppelt so hoch waren, wie diejenigen der meisten Ruhrzechen und bei diesem Mißverhältnis ist noch zu berücksichtigen, daß die Zechen noch das in gewissem Sinne mit bergbaulichen Betrieben verbundene Risiko trugen, während die Syndikatshandelsgesellschaften bei der vorsichtigen Kreditgewährung und der Abwälzung jeglichen Risikos auf die Händler und Verbraucher fast ohne Verlust arbeiten konnten [1]). Wesentlich unterstützt wurde die Entwicklung der Beteiligung der Zechen am Handel, als in den Kriegs- und Nachkriegsjahren die Zwangsmaßnahmen des Staates den einzelnen Bergwerken durch die vorgeschriebenen Preise bei der Ueberlassung der Produkte an das Syndikat nur geringe Verdienstmöglichkeiten ließen [2]), während im Handel wegen der beschränkt vorhandenen Mengen und der verstärkten Nachfrage zu gleicher Zeit noch gute Gewinne erzielt wurden [3]).

Nicht allein aus dem Grunde, an den Gewinnen der Syndikatshandelsgesellschaften teilzunehmen, entstand das rege Interesse der Zechen an einer Handelsbeteiligung, sondern in erster Linie wurde dieser Schritt damit begründet, man müßte im Falle der Auflösung des Syndikates eine eingeführte Handelsfirma für den Vertrieb der Erzeugnisse haben [4]). Mit Ende des Krieges waren die Kämpfe im Syndikat um die Erneuerung des Vertrages immer heftiger geworden und mehrere Male war die Gefahr einer syndikatlosen Zeit in greifbare Nähe gerückt. Trotz der Zwangseingriffe des Staates rechnete man in Bergbaukreisen ernstlich mit der Wahrscheinlichkeit, daß die vielen Widersprüche in den Interessen der einzelnen Mitglieder ein unüberbrückbares Hindernis wären und den Zerfall des Syndikates eines Tages herbeiführen würden. Den Zechen selbst war jede Verbindung mit den Abnehmern durch die Syndizierung des Verkaufs verloren gegangen, und da die meisten Bergwerke keine Absatzorganisation besaßen, bedeutete eine evtl. Auflösung des Syndikates eine ernste Gefahr in der Versorgung der Kundschaft. Die Vermeidung eines solchen Zustandes lag sowohl im Interesse der Allgemeinheit wie der Zechen, die, um in einer syndikatlosen Zeit gesichert zu sein, sich Kohlenhandelsgesellschaften angliederten, entweder ganz oder teilweise erwarben oder mit den Inhabern feste langfristige Verträge abschlossen, mit deren Hilfe sie den Absatz ihrer Produkte zu regeln gedachten [5]) [6]).

---

[1]) Kartellrundschau 1916, S. 165. Weitere Aufkäufe bezw. Beteiligungen an Handelsfirmen siehe Dr. Jüngst: Entwicklungstendenzen im Ruhrbergbau, Essen 1912, Thurau, a. a. O., S. 97.

[2]) K. Borchardt, Kohlenhandelsfragen, a. a. O., S. 24.

[3]) Kölnische Volkszeitung v. 1. 2. 22. Es heißt dort: Die Bestrebungen der Zechen, in den Kohlenhandel einzudringen, erklären sich einfach daraus, daß die Zechenbesitzer nach Möglichkeit auch an den mit dem Vertrieb von Brennstoffen verbundenen Gewinnen, die zeitweise sogar höher waren als die der Zechen selbst, teilzunehmen trachten.

[4]) Franken, a. a. O., S. 74.

[5]) Seite 80 u. ff. dieser Abhandlung.

[6]) Thurau, a. a. O., S. 96/97.

Gegen derartige Bestrebungen der Interessenahme der Zechen an bestehenden Handelsfirmen, waren es freie Handelsgesellschaften oder die des Syndikates, war das Syndikat machtlos, da es sich um durchweg erlaubte, in keiner Weise gegen den Vertrag verstoßende Vorgänge handelte[1]). Der Erwerb von Handelsgesellschaftsanteilen konnte aber in einer Art noch insofern als risikovoll bezeichnet werden, als die Lebensdauer der Syndikatshandelsgesellschaft beschränkt war, denn sie standen und fielen mit dem Syndikat selbst[2]). Für die freien Handelsfirmen bedeutete ebenfalls die Auflösung des Syndikates ein großes Gefahrmoment, dem sie durch Anschluß an eine Zeche am wirksamsten zu begegnen hofften[3]). Schließlich blieb noch ein anderer Gesichtspunkt nicht ohne Bedeutung für die Entwicklung der Handelsfrage. Eine Reihe von Zechen besaßen Anteile bei den Syndikatshandelsgesellschaften und genossen damit den auf ihre Einlagen entfallenden Handelsnutzen, während andere Zechen, die auf ihre Produktionsgewinne allein angewiesen waren, zusehen mußten, wie ein Teil des Handelsnutzens an ihren eigenen Kohlen einem anderen Syndikatsmitglied zufiel[4]). Als die Teilhaberschaft von Zechen an den Syndikatshandelsgesellschaften noch die seltene Ausnahme war, zeigten sich kaum Schwierigkeiten in den Reihen der Mitglieder. Aber in dem Augenblick, als mehrere Zechen den Wunsch nach einer Teilnahme an den Gewinnen der Handelsgesellschaften ausdrückten, jedoch nicht zum Ziele gelangten, weil käufliche Anteile nicht mehr zu erwerben waren, begann der Unfriede und die Erörterung des gesamten Problems und die Folge war, daß alle Zechen billigerweise auf Beteiligung Anspruch erhoben, und zwar unter gerechter Verteilung[5]). Das Syndikat dachte aber nicht an eine Umänderung seiner bewährten Handelsorganisation und zwang somit die Zechen, sich durch Kauf von Handelsfirmen oder Beteiligung an denselben am Handel zu interessieren.

Dieser Werdegang der Handelsfrage mit der langsam aber stetig steigenden Interessenahme der Zechen am Handel bekam noch eine neue Nuance durch die schwierige Lage, in die die sogenannten reinen Zechen infolge der Entwicklung der Dinge geraten waren. Diese Zechen befanden sich in einem großen Nachteil gegenüber den Hüttenzechen, die in ihren eigenen Unternehmungen sichere Abnehmer für ihre Kohlenproduktion und es verstanden hatten, das Hüttenzechenprivileg derart zu gestalten, daß die Konzentrationsbewegung innerhalb des Syndikates einen starken Anstoß erfuhr[6]). In den Jahren nach dem Kriege hatte sich unter dem Schlagwort des vertikalen Aufbaues eine Reihe von großen Konzernen gebildet und deren Bildung ging in der Form vor sich, daß immer mehr Abnehmer den Zechen angegliedert wurden und mit jeder Angliederung die Bedeutung des Selbstverbrauchsrechtes zunahm[7]) [8]). Die reinen Zechen ihrerseits mußten sich, soweit sie diese Kon-

[1]) Deutsche Bergwerks-Zeitung, v. 24. Juli 1927.
[2]) s. S. 69 dieser Abhandlung.
[3]) Lüthgen, a. a. O., S. 159.
[4]) Kartell-Rundschau 1924, S. 276 u. ff.
[5]) Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 24. Juli 1924.
[6]) Deutsche Bergwerks-Zeitung, v. 30. Oktober 1924.
[7]) Thurau, a. a. O., S. 113 u. ff.
[8]) Meifert, a. a. O., S. 163 u. ff.

zentrationsentwicklung nicht mitmachen wollten, durch Schaffung eines sicheren Kundenkreises eine ausreichende und regelmäßige Beschäftigung suchen. Das war aber nur dann möglich, wenn sie sich eine eigene Handelsorganisationen zum Vertrieb ihrer Erzeugnisse aufbauten [1]). Für die Hüttenzechen lagen die Verhältnisse für eine Betätigung im Kohlenhandel bedeutend einfacher, da sie schon eine eigene Verkaufsabteilung für den Vertrieb ihrer Eisenerzeugnisse besaßen und dieser Firma auch die Regelung des Absatzes der in eigenen Werken nicht verbrauchten Kohlen übertragen konnten [2]).

Was den Umsatz an Kohlen anbetrifft, so war die größte der Syndikatshandelsgesellschaften das Kohlenkontor zu Mülheim. Auf den Erwerb der Anteile dieser Gesellschaft richtete sich besonders das Augenmerk der Zechen, die bereits während des Krieges eine Reihe von Handelsfirmen aufkauften, die dem Kohlenkontor nahestanden und mit einer großen Tonnenbeteiligung an dem Gesamtumsatz interessiert waren [2]).Beteiligt an der Mülheimer Gesellschaft, die außer dem Vertrieb auch die Verfrachtung der Mengen auf dem Rhein übernahm, waren hauptsächlich süddeutsche Kohlengroßhändler, die ursprünglich zwischen Zechen und Verbraucher nach Gründung des Syndikates zwischen diesem und den Abnehmern vermittelt hatten. Eine große Zahl dieser selbständigen Großhändler waren nun in der Kriegs- und besonders in der Inflationszeit der Expansionspolitik der großen Konzerne zum Opfer gefallen [3]). Mit schlechtem Gelde wurden gute alte Handelsfirmen aufgekauft und zu Handelsorganisationen der Zechen gemacht. Dies waren die eigentlichen Handelsgesellschaften, also Firmen, die ausschließlich den Interessen einer Zechengruppe zu dienen hatten, aber scharf zu unterscheiden waren vom Kohlenkontor, das als Vertriebsgesellschaft des Syndikates eine gewisse neutrale Einrichtung darstellte, die nicht einem Konzerne, sondern der Gesamtheit diente.

Die finanzielle Lage mancher Zechen gestattete nicht, sich an einer Großhandelsfirma zu beteiligen [4]). Da eine syndikatlose Periode für jene Zechen ebenfalls ein großes Gefahrenmoment bedeutete, gliederten diese sich den Zwischen- und Platzhandelsfirmen an [4]). Durch diese Anteilnahme am Handel gewannen jene Zechen eine enge Fühlung mit den Kunden und dem Markte, die zum Teil infolge der starren bürokratischen Geschäftsführung der Syndikatshandelsgesellschaften verloren gegangen waren [5]). Wenn auch die schroffen Maßnahmen der Syndikatshandelsgesellschaften die Tätigkeit des Platzhandels stark einschränkten, so wirkten sich die schädigenden Folgen dieser Eingriffe nicht voll aus, weil infolge des Kohlenmangels während des Krieges und in den Jahren nach dem Kriege bis 1923 die Nachfrage bei weitem stärker war als das Angebot, so daß die Händler nicht die Mengen und Sorten erhalten konnten, welche verlangt wurden. Auf Grund der Zwangswirtschaft der Kohlen verweigerten die Syndikatshandels-

---

[1]) s. S. 95, Fußnote 6
[2]) Lüthgen, a. a. O., S. 159.
[3]) Frankfurter Zeitung vom 8. 2. 1925.
[4]) Franken, a. a. O., S. 75 und Bergwerks-Ztg. v. 30. 10. 1924.
[5]) Lüthgen, a. a. O., S. 159.

gesellschaften ausnahmslos die Abgabe von Brennstoffen an neugegründete Firmen und gewährten somit den bestehenden Platzhandelsfirmen einen kräftigen Schutz in der Belieferung ihrer Kunden[1]). Bei Ausgang des Krieges trat noch insofern eine Aenderung ein, als einzelne Zechen in größeren und kleineren Städten sich in den Besitz von Platzgeschäften setzten. Die Zwangsmaßnahmen des Staates gestatteten vorläufig nicht, daß diese Zechenplatzgeschäfte von den Syndikatshandelsgesellschaften unabhängiger wurden. Sie blieben reine Platzgeschäfte im Rahmen der Verkaufsorganisation der Syndikatshandelsgesellschaft[2]). Aber mit der Lockerung der Zwangswirtschaft befreiten sich die Platzhandelsfirmen von der syndikatlichen Bevormundung und bezogen ihre Kohlen von ihren eigenen Zechen und belieferten nicht nur die Verbraucher mit Hausbrand, sondern auch die Industrie über die Grenzen ihres örtlichen Bezirks hinaus[2]). Die Bergwerke wurden dadurch wieder zu stärkerem kaufmännischen Denken erzogen und in erhöhtem Maße auf das Problem des Absatzes hingewiesen.

2.) Die Handelsfrage vor und nach der Ruhrbesetzung.

Die neben den Syndikatshandelsgesellschaften im Laufe der Entwicklung des Ruhrbergbaus gegründeten Zechenhandelsfirmen übten bis zum Jahre 1923 auf die Verkaufsorganisation des Syndikates keinen nennenswerten Einfluß aus, da es dem Syndikat gelang, infolge der starken Nachfrage die ganze Förderung seiner Bergwerke abzusetzen und die kontrahierenden Interessen in der Handelsfrage in seinen eigenen Reihen auszugleichen. Die Syndikatshandelsgesellschaften hatten die ihnen erwachsenen Aufgaben, eine gerechte Verteilung der stark reduzierten Kohlenproduktion vorzunehmen, mit Hilfe ihres Verkaufsapparates gut gelöst[3])[4]) und sich unter Wahrung des Allgemeininteresses für die Versorgung des Landes mit den notwendigsten Brennmaterialien große Verdienste erworben. Trotz der Anerkennung aus Produzenten- und Abnehmerkreisen wegen der guten Erfüllung des Verteilungsproblems in der Kriegszeit und in den Jahren bis zur Ruhrinvasion machten sich Strömungen im Syndikatslager bemerkbar, die auf eine Aenderung der seit 30 Jahren bestehenden Verkaufsorganisation des Syndikates hinzielten. Das Syndikat jedoch hielt die Zügel in der Handelsfrage fest in seiner Hand[5]). Die Monopolstellung der Syndikatshandelsgesellschaften wurde durch die Entstehung der Zechenhandelsfirmen nicht durchbrochen; es ergab sich auch hier eine tiefgreifende Beeinflussung durch das Syndikat, welche ohne Frage von den privatwirtschaftlichen Interessen des Handels nicht gern gesehen wurde. Das Syndikat, das sich zwar im Widerspruch zur Allgemeinheit unter starker Hervordrängung seiner rein privaten Interessen eine Beteiligung an seinen Handelsgesellschaften gesichert hatte, übte weiterhin, trotz des Ankaufs einzelner Gesellschaftsanteile durch einige seiner Mitglieder, einen großen

[1]) Kölnische Zeitung v. 28. 9. 1924: Kohlensyndikat u. Platzhandel.
[2]) Kölnische Zeitung v. 28. 9. 1924.
[3]) Richtsteig, a. a. O., S. 128.
[4]) Rheinisch-Westfälische Ztg. v. 5. 3. 24.
[5]) Lüthgen, a. a. O., S. 160.

Einfluß auf die Syndikatshandelsgesellschaften aus und nahm für sich das Recht einer weitgehenden Kontrolle über die Geschäftsführung in Anspruch. Der gesamte Vertrieb der von den Syndikatsmitgliedern erzeugten Brennstoffe ging durch die Hände der Syndikatshandelsgesellschaften, die ihrerseits die im Zwischen- und Platzhandel sich betätigenden Zechenhandelsfirmen stark in Abhängigkeit hielten, da diese unmittelbare Verkaufsgeschäfte nicht tätigen durften, sondern beim Bezug von Kohlen auf die Handelsorganisation des Syndikates angewiesen blieben[1]). Der Zechenhandel genoß gegenüber den übrigen Abnehmern der Syndikatshandelsgesellschaften keine Sonderstellung und war durch die gleichen Zahlungs- und Lieferungsbedingungen auf die Stufe des freien Handels gestellt. Für den Kohlenabsatz, der doch letzten Endes der Hauptzweck des Syndikates ist, war diese Konkurrenz unter den beiden Händlerarten nur von Vorteil.

Trotz der vielen durch die Gründung der Zechenhandelsfirmen entstandenen Gegensätze in den Reihen der Mitglieder ließ sich das Syndikat die Zügel in der Regelung des Absatzes nicht entgleiten und hielt die straffe Syndizierung des Verkaufs der Ruhrkohle in dem bisherigen Rahmen aufrecht. Die Entwicklung des Ruhrbergbaus bewegte sich dank der syndikatlichen Handelsorganisation in einer langsam aber ständig steigenden Kurve und die Lieferungsbedingungen der Handelsgesellschaften trugen im wesentlichen dazu bei, daß durch die Gleichmäßigkeit der Abnahme in den Sommer- und Wintermonaten und die Verpflichtung, mit den begehrten Sorten auch weniger beliebte Marken abzunehmen, eine gleichmäßige Beschäftigung aller Zechen erzielt wurde[2]).

Der das ganze Wirtschaftsleben Deutschlands hemmende und gefährdende Kohlenmangel wurde noch verschärft durch die großen Reparationslieferungen, welche das Syndikat hauptsächlich an Frankreich und Belgien auszuführen hatte[3]). Die Beschuldigung einer Verfehlung Deutschlands wegen Minderlieferung von Kohlen diente der Entente als willkommener Anlaß, „eine aus Ingenieuren bestehende und mit den erforderlichen Vollmachten zur Beaufsichtigung des Kohlensyndikates versehene Kontrollkommission in das Ruhrrevier zu entsenden, um durch die von ihrem Vorsitzenden an das Syndikat oder an die deutschen Verkehrsbehörden erteilten Befehle die strikte Anwendung der von der Reparationskommission festgesetzten Programme sicher zu stellen und alle für die Beschaffung der Reparationen erforderlichen Maßregeln zu ergreifen[4])". Die Entwicklung der Ruhrzechen nahm durch die Besetzung des Ruhrgebietes und die damit verbundene Verlegung des Sitzes des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates nach Hamburg[5]) eine entscheidende Wendung und die erfolgten Zwangsmaßnahmen der Besatzungsmächte wirkten sich dahin aus, daß die Kohlenförderung auf den besetzten Zechen in wenigen Wochen zum Stillstand kam. In der Kohlen-

[1]) Franken, a. a. O., S. 75.

[2]) Rheinisch-Westfälische Ztg. v. 5. 3. 24. „Es dürfte wohl nicht zu bestreiten sein, daß diese Gesellschaften ihre Aufgaben gut erfüllt und zur Steigerung des Absatzes der Ruhrkohlen in hervorragendem Maße beigetragen haben."

[3]) Glückauf, Jahrg. 1925, S. 279.

[4]) Glückauf 1925, S. 279.

[5]) Rheinisch-Westfälische Zeitung v. 10. Jan. 1923, 12. Jan. und 18. Jan. 1923.

versorgung des übrigen Teiles von Deutschland trat durch die Abschnürung des Ruhrgebietes eine ungeheure Stockung ein, die nur durch vermehrte Einfuhr behoben werden konnte, um die Verbraucher jener Gebiete über die Zeit des Ausfalles der Ruhrkohle hinwegzubringen [1]). Für die Verkaufsorganisation des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates bedeutete der Ruhreinbruch einen schweren Schlag. Die Besetzung sämtlicher Eisenbahnlinien und die Absperrung jeglicher Kohlenausfuhr hatten zur Folge, daß die im nichtbesetzten Gebiet gelegenen Handelsgesellschaften in der Erfüllung ihrer eingegangenen Lieferungsverträge in ungeahnte Schwierigkeiten gerieten und gezwungen waren, durch vermehrten Ankauf von Kohlen fremder Provenienz die Kohlennot nach Möglichkeit abzustellen [2]). Außerdem gestattete die Verlegung seines Betriebes nach Hamburg wegen der weiten Entfernung dem Syndikat nicht, in gewohnter Weise den Absatz der Kohle und die Regelung der Produktion durchzuführen. Obwohl die Uebersiedlung des Syndikates eine Durchlöcherung der Kohlenbewirtschaftung nicht darstellte [3]), entschloß sich die Syndikatsleitung aus organisatorischen Rücksichten einige entscheidende Aenderungen in der Handelsfrage vorzunehmen. Unter genügender Berücksichtigung der wirtschaftlichen Verhältnisse auf dem Ruhrkohlenmarkt wich das Syndikat von seinen starren Verkaufsprinzipien ab und verschaffte den Zechen eine Anteilnahme an dem Vertrieb ihrer Produkte. Die wichtigste in dieser Hinsicht geschlossene Abmachung beruhte darauf, daß der Gesamtvertrieb der Kohlenproduktion nicht mehr allein den Syndikatshandelsgesellschaften übertragen werden sollte, sondern jede Zeche mußte eine Handelsfirma bestimmen, die über die Syndikatshandelsgesellschaften die Reglung des Verkaufs der geförderten Mengen in den Verbrauch bis zum Ablauf des Vertrages zu übernehmen hatte [4]). Wohl war das Syndikat praktisch als Vermittler zwischen Produzent und Verbraucher ausgeschaltet, aber ein freies und selbständiges Verfügungsrecht über ihre Kohlen war den Zechen durch diese Bestimmung nicht gegeben. Die Handelsgesellschaften blieben als Vertriebsorganisationen des Syndikates auch weiterhin bestehen, denn durch ihre Hand standen erst die zum Absatz bestimmten Mengen den von den Zechen benannten Handelsfirmen zur Verfügung, so daß keine Zeche Handelsgeschäfte auf eigene Rechnung tätigen durfte. In der Auswahl von Handelsfirmen waren natürlich diejenigen Zechen im Vorteil, welche bereits im Besitze einer eigenen Handelsfirma waren, die teils im Großhandel, teils im Kleinhandel ihr Betätigungsfeld suchte. Da die Zechen in erster Linie beim Vertrieb ihrer Produkte nicht eine fremde Handelsfirma, sondern ihre eigene berücksichtigten, änderte sich die Stellung des Syndikates dem Zechenhandel gegenüber von Grund aus. Das Alleinverkaufsrecht der Syndikatshandelsgesellschaften war in seinen Grundfesten erschüttert und machte einer anderen Entwicklung Platz, der Beteiligung der Zechen am Handel. Das Syndikat stellte gewissermaßen seine Verkaufstätigkeit ein und übertrug sie den Zechenhandelsfirmen, die diese Gelegenheit benutzten, sich selbständig zu machen und sich dem Syndikat gegenüber eine mehr dominierende Stellung zu verschaffen. Während die Zechenhandelsfirmen nun auf dem Umwege über die Syndikatshandelsge-

[1]) Lüthgen, a. a. O., S. 73 u. ff.
[2]) Essener Allgemeine v. 30. 8. 1925. Chronik der Ruhrbesatzung.
[3]) Rheinisch-Westfälische Ztg. v. 18. 7. 1923.
[4]) Lüthgen, a. a. O., S. 74/78.

sellschaften die Erzeugnisse ihrer Werke absetzen konnten[1]), waren die Käufer berechtigt, ohne Vermittlung des Syndikates, die unmittelbare Geschäftsverbindung mit den Zechen aufzunehmen und bei der Zeche über die verlangte Kohlenmenge zu verfügen[2]). Bei Abschluß derartiger Geschäfte erhielten die Zechen direkt die vom Reichskohlenverband festgesetzten Preise. Die Bedienung der Großverbraucher behielt sich das Syndikat wie bisher vor[3]) und reservierte für sich auch weiterhin zum alleinigen Vertrieb einige Mengen z. B. Lieferungen nach Holland und für das Reparationskonto.

Der ganze Bau des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates basierte auf schwankender Grundlage und es bestand die Gefahr, daß infolge des Ruhreinbruchs durch die ungeheure Belastung seiner Mitglieder das Syndikat eines Tages aufgelöst werden würde. Mit Mühe gelang es jedoch dem Syndikatsvorstand am 11. 2. 23, den am 31. 3. 23 ablaufenden Vertrag bis zum 30. 9. 23 zu verlängern, nicht ohne den Zechen in der Handelsfrage weitgehende Forderungen zu genehmigen[4]). Der laufende Syndikatsvertrag wurde mit der Maßgabe verlängert, daß mit mindestens 4 wöchentlicher Frist zu jedem Monatsschluß gekündigt werden konnte und die Mitglieder das Recht haben sollten, mit Angebot und Verkauf für die Zeit nach Ablauf der Kündigungsfrist eine Woche vor Ablauf dieser Frist zu beginnen, wenn nicht bis dahin ein anstoßender syndikatlicher Zusammenschluß erfolgt war. Die Möglichkeit einer Auflösung des Syndikates rückte durch diese Kündigungsbestimmung in greifbare Nähe und als weiteres die Zukunft des Syndkiates bedrohendes Moment kam noch hinzu, daß die wenigen Zechen, die nicht völlig zum Erliegen kamen, die Unübersichtlichkeit der Marktverhältnisse dazu benutzten, ohne Rücksicht auf die erforderliche Kündigungsfrist den Verkauf ihrer ganzen Produktion durch ihre eigenen Handelsfirmen vorzunehmen[5])[6]). Dem Syndikat entglitten dadurch die Zügel in der Handelsfrage und die hinter den großen Montangruppen stehenden Handelsgesellschaften machten sich von der Verkaufsorganisation des Syndikates selbständig, so daß das Handelsmonopol der Ruhrkohle, wie es seit Schaffung der Syndikatshandelsgesellschaften bestand, zum guten Teil aufgehoben war. In Anbetracht der Eigengeschäfte der Zechenhandelsfirmen und der damit verbundenen Gefahr eines Auseinanderfallens seiner Betriebsorganisation verlängerte das Syndikat den Vertrag bis zum 31. 12. 1923 mit einigen Aenderungen, die in der Hauptsache die Regelung des gemeinsamen Absatzes der Ruhrkohle betrafen. Nach dem neuen Uebereinkommen wurden die Kauf- und Lieferungsverträge wie bisher mit den Zechenhandelsfirmen seitens des Syndikates abgeschlossen. Außerdem erklärten sich die Zechenhandelsfirmen damit einverstanden, daß das Syndikat die Abwicklung der mit ihnen abgeschlossenen Kauf- und Lieferungsverträge durch die Syndikatshandelsgesellschaften vornehmen sollte, so daß also

[1]) Rheinisch-Westfälische Ztg. v. 1. Jan. 1924.
[2]) Lüthgen, a. a. O., S. 78.
[3]) Rheinisch-Westfälische Zeitung v. 6. Jan. 1924.
[4]) Durch Beschluß der Mitgliederversammlung in der Sitzung vom 11. 2. 23 im Hotel Fürstenhof zu Münster.
[5]) Franken, a. a. O., S. 75.
[6]) Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 8. 1. 1924.

das ganze Verfügungs- und Verrechnungsgeschäft unmittelbar zwischen Syndikat und Syndikatshandelsgesellschaft für Rechnung der Zechenhandelsfirmen erfolgte [1]). Das Syndikat verpflichtete dagegen seine Handelsgesellschaften, den Zechenhandelsfirmen allmonatlich bis zum 18. Rechnung abzulegen und den ihnen zustehenden Rabatt von 1 Prozent zu vergüten. Eine wesentliche Erleichterung und Entspannung in der Handelsfrage hatte auch diese Vertragsänderung nicht gebracht. Die Zechenhandelsgesellschaften behielten dem Syndikat gegenüber, das während seiner Abwesenheit über die Produktion seiner Zechen infolge der Maßnahme der Einbruchsmächte nicht verfügen konnte, ihre dominierende Stellung bei, und verlangten noch nach wie vor eine Umbildung des bisherigen Verkaufssystems der Syndikatshandelsgesellschaften. Die durch die Sitzverlegung nach Hamburg geschaffene Lage wurde noch verschärft durch die organisatorische Schwerfälligkeit des Syndikates, die unter den Zechen eine allgemeine Unzufriedenheit hervorrief und um so mehr in Erscheinung trat, als bei den valutarischen Verhältnissen recht erhebliche finanzielle Nachteile für die Beteiligten mit dem Verkauf durch die Syndikatshandelsgesellschaften verbunden waren [2]). Dies war insbesondere der Fall für die Zechen des besetzten Gebietes, während die Verärgerung bei den Zechen des unbesetzten Gebietes dadurch hervorgerufen wurde, daß sie bei den Stillegungen der besetzten Zechen die Hauptlasten der Unkostenumlage zu zahlen hatten [2]). Zu diesen mehr psychologischen Gesichtspunkten trat die gewichtige Tatsache, daß nach dem Micumabkommen ein erheblicher Teil der Förderung außerhalb des Syndikates abgesetzt wurde, eine Menge, für die wegen des hauptsächlichen Charakters als Reparationslieferungen eine Umlageerhebung nicht in Frage kam [2]). Aus diesen Erwägungen und anderen mit der Besetzung zusammenhängenden Momenten ergab sich für die großen Werkskonzerne mit großer Verbrauchsbeteiligung und ausgedehnter Handelsorganisation die Stellungnahme, daß eine Verlängerung des Vertrages nicht mehr in Frage käme, weil für das besetzte Gebiet ausgeschaltet, die Lasten von den Zechen des unbesetzten Ruhrgebietes nicht allein getragen werden könnten. Ohne Zweifel hatten die selbständigen und reinen Zechen, die nicht über eine eigene Handelsfirma und über eigene Industrien, die den größten Teil ihrer Kohlenproduktion verschlangen, verfügten, das größte Interesse an der Erhaltung des Syndikates, während die Schwierigkeiten der Konzerne im Falle eines scharfen Konjunkturrückganges bei ihren weitverzweigten Handelsverbindungen und ihrem großen Selbstverbrauch weit weniger ins Gewicht fielen. Der Großindustrielle Thyssen hatte aus diesem Grunde den Syndikatsvertrag gekündigt [3]) und sich an den Erneuerungsverhandlungen nicht beteiligt. Er vertrat auch weiterhin den Standpunkt, daß das Syndikat für die gegenwärtigen Verhältnisse zu schwerfällig, zum Teil auch durch das Micumabkommen illusorisch geworden wäre bezw. lediglich Ballast bedeutete und daß jede Zeche für den Absatz ihrer Produkte selbst zu sorgen hätte. In erster Linie wäre bei Abschließung eines neuen Vertrages der von Grund aus veränderten Wirtschaftslage Rechnung zu tragen, ohne die wichtigen politischen Erfordernisse zu

---

[1]) Aenderungen zum Syndikatsvertrag vom 22. August 1923.
[2]) Rheinisch-Westfälische Zeitung, vom 6. 12. 1923.
[3]) Rheinisch-Westfälische Zeitung, vom 6. 12. 1923.

vergessen. Es handelte sich im wesentlichen darum, dem Bergbau eine größere Bewegungsfreiheit zu geben, die Interessen der reinen Zechen weitgehend zu berücksichtigen und gleichzeitig eine zweckmäßige Auseinandersetzung mit den amtlichen Organen der Kohlenwirtschaft herbeizuführen [1]). Die schwierigen politischen Verhältnisse wiesen zwangsläufig auf eine Modifizierung des Verhältnisses zu den gemeinwirtschaftlichen Organisationen des Kohlenbergbaus hin.

Da die Erneuerungsverhandlungen infolge der Ungunst der Wirtschaftslage nur geringe Fortschritte zeigten, verlängerte der Reichswirtschaftsminister das alte Syndikat zwangsweise bis zum 15. 1. 1924 auf Grund des Kohlenwirtschaftsgesetzes mit der Maßgabe, daß jeder Ankauf und jedes Angebot von Brennstoffen seitens der Zechenbesitzer untersagt war [2]). Nach längerem Hin und Her wurde der neue Syndikatsvertrag am 5. 1. 1924 von 97 Prozent der gesamten Beteiligungsziffer angenommen.

3.) Die Neuerungen des Syndikatsvertrages vom 5. 1. 1924.

Die Sonderwünsche der einzelnen Opponenten bewegten sich nach den vielen Verhandlungen in einer ziemlich einheitlichen Richtung, in der Frage des Kohlenhandels; mit einigen Ausnahmen, wie die Rombacher Hütten, die ihr Verbraucherwerk verloren hatten und daher mit ihrem Koks auf den freien Markt angewiesen waren, hatten die opponierenden Zechen sämtlich den Wunsch nach einer Neuregelung der Stellung der Zechenhandelsgesellschaften in den Vordergrund der Verhandlungen geschoben [3]). Die wesentlichen Vorteile aus dem Zustandekommen der neuen Vereinigung, deren Firma aus politischen Gründen in „Vereinigung für die Verteilung und den Verkauf von Ruhrkohle A.-G.", kurz Ruhrkohle genannt, umgewandelt wurde, beruhten darin, daß den Zechenhandelsgesellschaften das Recht zugestanden wurde, zukünftig ohne Vermittlung der Syndikatshandelsgesellschaften unmittelbar Kohlen zu verkaufen; die Zechenhandelsfirmen traten damit gleichberechtigt neben die Syndikatshandelsgesellschaften [4]). Sie waren aber an die Preise und Bedingungen der Verkaufsvereinigung gebunden. Der Handelsnutzen wurde dem Zechenhandel nicht mehr durch das Dazwischentreten der Syndikatshandelsgesellschaften geschmälert, sondern beide Organisationen bestanden in Zukunft in den verschiedenen Absatzgebieten nebeneinander als Kohlenverkäufer. Für den Verkauf nach dem Auslande wurde beschlossen, daß die Zechen das Recht haben sollten, nach Holland und Uebersee, wozu auch überseeische Lieferungen nach Deutschland gehörten, ohne Vermittlung der Ruhrkohle zu verkaufen. Ausgenommen waren die Verkäufe der Zechen nach Frankreich, Belgien, Luxemburg und Italien [5]). Die Mengen und Sorten, die die Zechen selbständig nach dem Auslande verkaufen wollten, mußten der Vereinigung mindestens 8 Wochen vor Beginn der allgemeinen Verkaufstätigkeit der Ruhrkohle

---

[1]) Deutsche Bergwerks-Zeitung 9. 12. 1923.
[2]) Rheinisch-Westfälische Zeitung v. 9. 12. 1928.
[3]) Deutsche Bergwerks-Zeitung vom 1. Januar 1924.
[4]) Rheinisch-Westfälische Zeitung vom 6. 1. 1924.
[5]) Rheinisch-Westfälische Zeitung vom 6. 1. 1924.

angemeldet werden und kamen von den durch die Vereinigung zu verkaufenden Mengen mit 50% in Abzug. In dem ganzen übrigen Absatzgebiet der Rheinisch-Westfälischen Kohle sollten die Verkäufe durch die Vereinigung selbst geschehen. Den Zechen kam man für den Vertrieb ihrer Erzeugnisse im unbestrittenen Absatzgebiet noch insofern entgegen, als sie für die ihnen angegliederten Handelsfirmen Beteiligung an diesem Absatz nach Maßgabe der von ihnen durch die Vereinigung abzusetzenden Mengen beanspruchen konnten. Dabei war es Recht und Aufgabe des Syndikates, die Mengen für die einzelnen Absatzgebiete nach den jeweils bestehenden Absatzmöglichkeiten zu bestimmen. Außerdem blieb auch die unmittelbare Belieferung größerer Verbraucher, wie Eisenbahnen, Gas- und Elektrizitätswerke der Ruhrkohle nach bisheriger Uebung vorbehalten.

A.) Die Regelung der Vorverträge.

Einer besonderen Regelung bedurfte es hinsichtlich der getätigten Vorverträge. Trotz der vertraglichen Bindung hatte eine große Zahl von Syndikatsmitgliedern über den festgesetzten Termin hinaus außersyndikatliche Verkäufe mit Preisunterbietungen vorgenommen, die bis zu 5% und mehr betrugen [1]). Die Folge war eine völlige Deroutierung des Kohlenmarktes, denn nach dem Genuß eines vorübergehenden Nutzens für die einzelnen Zechen hatten die fortwährenden Preisunterbietungen keine andere Wirkung, als daß die Zurückhaltung der Verbraucher immer stärker stieg und Feierschichten in zunehmendem Maße eingelegt wurden [1]). Die Zahl der Zechen, die durch eine Umgebung des Syndikatsvertrages ihre Existenz sichern zu können glaubten, wurde immer größer und die Not des Bergbaues und bis zu einem gewissen Grade die durch die Ruhrbesetzung geschaffene Lage hatte sie zwangsläufig auf diesen Weg geführt. Es ergab sich eine freiere Handhabung der Bestimmungen des Syndikatsvertrages.

Nach Aufgabe des passiven Widerstandes hatte der größte Teil der Syndikatszechen noch Verträge vorliegen, die wohl oder übel erfüllt werden mußten. Teilweise waren diese Verträge von den Zechen noch so langfristig abgeschlossen, daß sie bis in die Zeit der Syndikatsverhandlungen hineinreichten und von vornherein ein Hemmnis für die Betätigung des neuen Syndikates bildeten. Die Erledigung der Verträge konnte infolge der ungünstigen Wirtschaftsverhältnisse im Ruhrgebiet noch Wochen und Monate dauern und die Besorgnis lag sehr nahe, daß sich in der Zwischenzeit alle möglichen Mißstände einschleichen konnten, die dem Syndikat ein einwandfreies Arbeiten unmöglich machten. Aus diesem Gesichtspunkt über die Unhaltbarkeit eines solchen Schwebezustandes heraus, kam die Zechenbesitzerversammlung zu dem Beschluß, daß sämtliche außersyndikatlichen Verkäufe endgültig aufzuhören hatten und alle bis zum 17. 2. 1924 noch nicht ausgelieferten Vorvertragsmengen auf die Vereinigung zu überschreiben waren [2]).

---

[1]) Deutsche Bergwerkszeitung vom 22. 1. 1924.
[2]) Bergwerks-Zeitung v. 28. 1. 1924.

B.) Die Bildung des Hollandblockes und der Inlandgruppe.

Die den einzelnen Zechen gegebene Möglichkeit, durch freie Betätigung im Handel neben den Syndikatshandelsgesellschaften den Absatz ihrer eigenen Produkte vorzunehmen, erschien einem großen Teil der Syndikatsmitglieder für den Bestand und die Wirksamkeit des Syndikates gefährlich. Das Augenmerk vieler Zechen war ebenfalls auf den Auslandsabsatz gerichtet und aus der Einsicht, daß die Vereinigung in diesen Absatzgebieten nicht mit ihren eigenen Mitgliedern in Konkurrenz treten dürfte, wurde der Wunsch geäußert, die am Auslandsabsatz interessierten Zechen zusammenzuschließen und den Verkauf nach Holland und Uebersee nach einheitlichen Grundsätzen zu regeln[1]). Unter Führung von Stinnes, der die Perfektion des Vertrages an die Erfüllung dieser Bedingung knüpfte, erklärten sich 85% der zusammengefaßten Verkaufs- und Verbrauchsbeteiligungen zu einem geschlossenen Vorgehen bereit. Es wurde der sogenannte Hollandblock gebildet, dessen Zweck der gemeinsame Vertrieb der Ruhrkohle in Holland und Uebersee war. Die Geschäftsführung dieser Gruppe sollte in Händen der Ruhrkohleverkaufsstelle liegen und mit Rücksicht auf die hier konzentrierten Erfahrungen im Auslandsgeschäft war vorgesehen, den Auslandsabsatz innerhalb der Gruppe nach kartellmäßigen Grundsätzen zu regeln. Der Hollandblock bediente sich bei seinem Kohlengeschäft der Steenkolen-Handels-Vereeniging in Rotterdam, die schon früher durch Uebernahme des Verkaufs der auf dem Wasser- und Eisenbahnwege nach den Niederlanden versandten Mengen als Syndikatshandelsgesellschaft fungiert hatte[1]).

Eine große Anzahl von Zechen verfügte aber nicht über eigene Handelsorganisationen und wollte auch angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Lage nicht das Wagnis der Gründung geeigneter kaufmännischer Organisationen auf sich nehmen. Daher fand auch ein Zusammenschluß der Handelsgesellschaften für das Inland statt[2]). Es kam zur Bildung der sogenannten Inlandgruppe, die die bis dahin bestehenden Syndikatshandelsgesellschaften übernahm und unter Leitung des Syndikates selbst den Vertrieb der Produktion der an die Inlandgruppe angeschlossenen Zechen besorgte. Hinsichtlich der Mitglieder deckte sich die Inlandgruppe mit dem Hollandblock, so daß sich im Kohlenhandel die gemeinsamen Handelsgesellschaften der Inlandgruppe auf der einen Seite und auf der anderen Seite die eigenen Zechen-Handelsgesellschaften der restlichen Außenseiter gegenüber standen.

C.) Umbildung der Syndikatshandelsgesellschaften.

Die Uebernahme der Syndikatshandelsgesellschaften durch die Inlandgruppe verlangte gleichzeitig eine Aenderung in der Struktur dieser Gesellschaften. Die ganze Handelsorganisation des früheren Kohlensyndikates wurde auf eine neue Grundlage gestellt und die früheren Syndikatshandelsgesellschaften in die Form von Kommanditgesellschaf-

---

[1]) Deutsche Bergwerkszeitung vom 8. 1. 1924, und Berliner Börsen-Zeitung v. 6. 1. 24.

[2]) Lüthgen, a. a. O., S. 86, dsgl. Kölnische Ztg. v. 7. 9. 24.

ten gekleidet[1]). Um nicht eine vollständige neue Handelsorganisation mit großen Kosten zu schaffen, wurde eine Verständigung mit den bisherigen Syndikatshandelsgesellschaften, die bis zum 31. Januar 1924 ihre alte Verkaufstätigkeit ausüben sollten, über die Ueberleitung ihrer Geschäfte auf die neuen Kommanditgesellschaften mit Wirkung ab 1. Februar 1924 herbeigeführt[2]). Die Einrichtungen, Büros und das Personal wurden von den aufgelösten Gesellschaften übernommen, so daß die Organisation für den Verkauf der Ruhrkohle dieselbe blieb, der Absatz nur durch juristisch anders aufgebaute Handelsgesellschaften mit anderen Namen übernommen wurde. Der grundsätzliche Unterschied zwischen den alten und den neuen Handelsgesellschaften bestand in der Zusammensetzung der Gesellschafter. Während früher an den Syndikatshandelsgesellschaften nur Kohlenhändler, deren Anteile durch Erbgang oder Verkauf in die Hände von Personen gelangt waren, die dem eigentlichen Kohlenhandel fernstanden und nur mühelos die Gewinne einzogen, und das Syndikat beteiligt waren, wurde ihre Stellung jetzt den neuen Gesellschaften gegenüber völlig verändert. Das Syndikat wurde bei den Kommanditgesellschaften ausgeschaltet und konnte sich an ihnen nicht mehr finanziell beteiligen. Die übrigen, durch die Neuregelung ausgeschalteten Mitglieder der alten Syndikatshandelsgesellschaften, also die ehemaligen Kohlengroßhändler, bezw. deren Nachfolger, erhielten eine Abfindung oder falls sie Zechenbesitzer waren, eine beschränkte Beteiligung[3]). Nicht mehr die früheren Syndikatshändler und das Syndikat, sondern ausschließlich die zum Inlandsblock gehörenden Zechen neben einigen den Zechen nahestehenden Handelsfirmen wurden an den neugegründeten Kommanditgesellschaften beteiligt und die Anteile auf die Zechen im Verhältnis ihrer Verkaufsbeteiligung verteilt.

D.) Die wesentlichen Neuerungen in der Handelsfrage.

Eine für alle Syndikatsmitglieder befriedigende Lösung der Handelsfrage hatte die Gründung der Ruhrkohle A.-G. und die damit verbundene Bildung eines Hollandblocks und einer Inlandgruppe nicht gebracht. Wohl hatte eine große Zahl von Zechen durch die Umbildung der Syndikatshandelsgesellschaften das erstrebte Ziel einer Beteiligung am Handel erreicht und diese sich verpflichtet, nach einheitlichen Grundsätzen unter Ausschaltung jeglicher Konkurrenz innerhalb der Gruppe den Absatz ihrer gesamten Produktion zu regeln. Aber damit waren noch nicht die vielen Schwierigkeiten beseitigt, die der Inlandgruppe von Seiten der außenstehenden Zechenhandelsgesellschaften der Großkonzerne bereitet wurden. Im Handel der Ruhrkohle standen sich zwei ganz verschiedene Interessengegensätze gegenüber. Auf der einen Seite die gemeinsamen Handelsgesellschaften der Inlandgruppe und auf der anderen Seite die selbständigen Zechenhandelsgesellschaften der Außenseiter, die über große Lager und weitverzweigte Verbindungen

---

1) Kartell-Rundschau 1924, S. 108.
2) Kartell-Rundschau 1924, S. 108.
3) Kölnische Zeitung v. 13. 2. 24.

verfügten und daher eine größere Beteiligung am Handel verlangten. Die in der Inlandgruppe zusammengeschlossene Mehrheit der Mitglieder vertrat aber den Standpunkt, daß nur ein in jeder Hinsicht straff gefügtes Syndikat geeignet wäre Besserung zu bringen. Zu den außenstehenden Zechen, die ungefähr 15 Prozent der gesamten Beteiligungsziffer repräsentierten, gehörten vor allen Dingen die Rheinischen Stahlwerke und Thyssen, denen zwar auf dem Gebiete des Handels eine Reihe von Sonderkonzessionen gemacht worden waren, welche aber ihren Beitritt zur Inlandgruppe nicht erklärten, da sie bereits Auslandsverträge und Lieferungen über größere Mengen vorliegen hatten [1]). Ferner waren es die Rombacher Hütten und die Gewerkschaft Ewald, die sich ihre Entscheidung darüber vorbehielten, ob sie den Verkauf nach den bestimmten Gebieten selbständig betreiben oder sich der Inlandgruppe innerhalb des Syndikates anschließen wollten [1]). War schon durch die Spaltung der Syndikatsmitglieder in zwei Teile, die ganz verschiedene Interessen in der Handelsfrage vertraten, die Stellung des Syndikats geschwächt, so bedeutete der Nichtbeitritt einiger früherer Syndikatsmitglieder, darunter de Wendel, Zeche Heinrich und Bergwerksgesellschaft Dahlbusch erst recht eine schwere Belastungsprobe für den Bau des Kohlensyndikates [1]). Diesen Außenseitern, die Außerhalb des Syndikates auf dem freien Markt ihre Produkte absetzten, schlossen sich noch mehrere kleinere, weniger wichtige Zechen an, die insgesamt etwa 3 Prozent der Gesamtbeteiligung vertraten, und mit diesem geringen Prozentsatz an und für sich keine ernste Gefahr für die Ruhrkohle darstellten. Sie gewannen aber in dem Augenblick um so größere Bedeutung, als sie mit den der Inlandsgruppe bezw. dem Hollandblock nicht angehörenden Zechen, die wohl Mitglieder des Syndikates, aber hinsichtlich der Regelung der Handelsfrage sich ebenfalls als Außenseiter fühlten, die Aktionsfähigkeit der Vereinigung unter den schwierigen Absatzverhältnissen ernsthaft zu bedrohen schienen.

Die Differenzen innerhalb der Ruhrkohle A.-G., bei denen es sich im Wesentlichen um starke Gegensätze auf dem Gebiete des Kohlenhandels zwischen den Syndikatshandelsgesellschaften und den Zechenhandelsgesellschaften handelte und andererseits um den Interessengegensatz zwischen denjenigen Zechen, die sich bei der Neubildung der Vereinigung dem Inlandblock angeschlossen hatten, dessen Mitglieder ihre Erzeugnisse durch das Syndikat absetzen ließen und denjenigen Zechengruppen. die dem Inlandblock nicht beitraten, sondern ihre Erzeugnisse durch ihre eigenen Handelsorganisationen vertrieben, waren recht ernster Natur. Sie waren letzten Endes eine Folge der Lockerung des Syndikatsgefüges bei der Bildung der Ruhrkohle A.-G. [2]). Infolge des Nebeneinanderbestehens der von den Mitgliedern der Inlandsgruppe präsentierten Handelsgesellschaften und der Handelsgesellschaften der Außenseiter trat die Kraftlosigkeit und die innere Schwäche des Syndikates zutage, als diese beiden verschiedenen Handelsorganisationen die unglückliche Wirtschaftslage auf dem Ruhrkohlenmarkt dazu benutzten, sich im gegenseitigen Wettbewerb durch Preisunterbietungen den Absatz streitig zu machen. Der Kampf um den Kunden und den Absatz wurde mit

[1]) Frankfurter Zeitung v. 12. Januar 1924 und Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 8. 7. 1924 u. Berliner Börsen-Zeitung v. 6. 1. 24

[2]) Kartell-Rundschau 1924, S. 138.

solcher Schärfe geführt, daß infolge des großen Absatzmangels namentlich die nicht dem Inlandsblock der Syndikatszechen angehörenden Gruppen ihre Kohlen auf dem Rhein und mit der Eisenbahn selbständig im Wettbewerb mit den übrigen in der Ruhrkohle zusammengeschlossenen Zechen verkauften und sie dazu übergegangen waren, durch Unterbietung der Syndikatspreise den Kreis ihrer Abnehmer zu vergrößern [1]). Es war auch ein offenes Geheimnis, daß das Syndikat selbst in manchen Fällen gezwungen war, sogar seine eigenen ermäßigten Preise in der scharfen Konkurrenz mit den Zechenhandelsgesellschaften noch weiter zu unterbieten [1]). Obwohl die Zechenhandelsgesellschaften an die strikte Innehaltung der vom Syndikat festgesetzten Preise gebunden waren und bei Vergehen gegen die Durchführung dieser Bestimmung mit hohen Vertragsstrafen belegt werden konten, war das Syndikat nicht imstande, durch exemplarisches Vorgehen den wirtschaftlichen Wettbewerb zu beseitigen, den sich die Ruhrkohle in den eigenen Reihen machte. Die vom Syndikat beziehenden Händlerfirmen, sowohl die Syndikats- wie die Zechenhandelsgesellschaften machten sich gegenseitig eine derartige Konkurrenz, daß die Preise der Ruhrkohle weit tiefer gedrückt wurden, als es dem vernünftigen Wettbewerb mit der Kohle anderer Bezirke und anderer Länder entsprach [2]). Der Inlandsblock vertrat folgerichtig den Standpunkt, daß die Zusammenfassung der Produktion in einem Syndikat keinen Zweck hätte, wenn dieser Zweck durch die hinter dem Syndikat einsetzenden gegenseitigen Unterbietungen des eigenen Handels illusorisch gemacht würde [3]). Die dem Syndikat zugeschriebene Aufgabe, die Verkaufspreise entsprechend dem Marktverhältnis zu bestimmen, war praktisch nicht mehr durchführbar, da die beim Absatz der Kohle sich bekämpfenden Handelsgesellschaften Marktverhältnisse schufen, auf die sie sich dem Syndikat gegenüber beriefen, um dieses zu einer Herabsetzung der Preise zu bewegen [4]). Letzten Endes war der lockere Aufbau und die Ohnmacht der Ruhrkohle A.-G., Preisunterbietungen des Handels dulden zu müssen und Umgehungen der Liefer- und Preisvorschriften tatenlos zuzusehen, auf den verlorenen Ruhrkampf und die darauf folgenden Micumverträge zurückzuführen [5]). Infolge der Sitzverlegung nach Hamburg war das Syndikat zu weit vom Produktionszentrum entfernt, um in gewohnter Weise den Absatz der Brennstoffe zu regeln und war gezwungen, in der Versorgung der Kundschaft mit den unbedingt erforderlichen Brennstoffen den Zechen den Verkehr mit ihren Abnehmern auf dem Umwege über die Syndikatshandelsgesellschaften freizugeben.

Besonders die im Inlandsblock des Syndikates vereinigten Zechen litten unter einer gewissen Absatzkrise und hatten ganz außerordentlich gegen Absatzschwierigkeiten zu kämpfen [6]). Diese Zechen hatten bei der Schaffung der Ruhrkohle A.-G. geglaubt, durch eine Inlandsorganisation des Verkaufs den Syndikatsgedanken noch einigermaßen zu retten.

[1]) Kartell-Rundschau 1924, S. 183 u. Deutsche Bergwerks-Zeitung vom 12. 9. 1924.

[2]) Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 24. 8. 1924.

[3]) Kartell-Runsdchau 1924, S. 276 u. ff. und Frankfurter Zeitung 7. 8. 24, u. Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 1. 8. 1924: „Unterbietungen sind an der Tagesordnung."

[4]) Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 24. 8. 1924.

[5]) Lüthgen, a. a. O., S. 89.

[6]) Industrie- und Handels-Zeitung v. 3. 8. 24

Leider hatte sich diese Hoffnung nicht erfüllt, da die dem Inlandsblock fernstehenden Zechen die offiziellen Syndikatspreise entweder gar nicht oder nur wenig beachteten, und dadurch gegenseitige Unterbietungen an der Tagesordnung waren. Es waren nicht machtlose vom Syndikat abhängige Händler, sondern Handelsgesellschaften, hinter denen sehr mächtige Montangruppen standen, die sich solcher Preisunterbietungen schuldig machten. Diesen Gruppen gegenüber war das Syndikat infolge seiner inneren Schwäche machtlos und konnte von dem Recht der Verhängung von Strafen fast gar keinen Gebrauch machen.

Die großen Hüttenkonzerne hatten sich in erster Linie der Inlandsgruppe angeschlossen und offenbar durch die Uebermacht, die die Inlandsgruppe ziffernmäßig über die Außenseiter hatte, gehofft, letztere im Konkurrenzkampf aus dem Felde zu schlagen. Im Gegenteil arbeiteten die Handelsgesellschaften der Außenseiter, dank ihrer kaufmännischen Führung und leichteren Beweglichkeit, schnelleren Anpassungsfähigkeit und besseren Berücksichtigung der Wünsche der Kundschaft nach Belieferung mit gleichbleibenden Qualitäten soviel günstiger, daß ihre Zechen weit besser beschäftigt waren, als diejenigen der Inlandsgruppe, die Feierschichten auf Feierschichten einlegen und große Mengen Kohlen auf Lager nehmen mußten[1]). Die Preiskämpfe im Innern Deutschlands zwischen dem Inlandsblock und den außerhalb stehenden Zechen hielten sich in engen Grenzen, obwohl auch in diesen unbestrittenen Absatzgebieten beide Parteien in dem Bestreben, den ihnen angegliederten Zechen eine hinreichende Beschäftigung zu sichern, durch Preisunterbietungen eine Vergrößerung des Kohlenabsatzes zu erreichen suchten. Bei diesen Unterbietungen spielten auch die Micumkohlen eine große Rolle, weil sie oft billiger am Empfangsort angeboten wurden, als die Syndikatshandelsorganisation sie frei Eisenbahnwagen auf der Zeche verkaufte[2]). Außerdem waren Fälle zu registrieren, daß von Zechen, die noch dem Syndikat und dem Inlandsblock angehörten, durch Umgehung der Vertragsbestimmungen unter der Hand Mengen verkauft wurden, nur um zu Geld zu kommen[2]).

In einer weit schrofferen Form spielten sich die Preiskämpfe im Ausland und namentlich in Holland ab, da in diesen Gebieten die Zechenhandelsgesellschaften selbständig ohne Vermittlung des Syndikates verkaufen durften und an die Preise des Syndikates nicht gebunden waren. Zwischen der Steenkolen-Handels-Vereeniging, die den Vertrieb der Kohlen der dem Hollandblock angegliederten Zechen regelte und den Außenseitern, wie Rheinstahl und Thyssen, tobte ein unerbittlicher Preiskampf, der darin seinen Ausdruck fand, daß deutsche Kohle in Holland um 2 bis 3 Gulden pro Tonne billiger zu erwerben war als die mit ihr konkurrierende in der Qualität vielfach nicht gleichwertige englische Kohle[3]). Nicht der Wettbewerb mit der englischen Kohle war es, der die Preise in Holland drückte, sondern der Wettbewerb zwischen den dem Syndikat angehörenden Zechen. Dieser Zustand war besonders für die deutsche Volkswirtschaft schädlich, da Millionen von Mark auf diese Weise dem deutschen Volksvermögen entzogen wurden. Eine weitere ver-

---

[1]) Deutsche Bergwerks-Zeitung vom 30. 10. 1924, u. Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 12. 9. 1924.

[2]) Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 1. 8. 1924.

[3]) Kartell-Rundschau 1925, S. 30.

hängnisvolle Folge dieser vom Syndikat nicht verhinderten Absatzpolitik und des geführten Preiskampfes unter den einzelnen Mitgliedern waren die Schwierigkeiten, die sich für die Preisstellung der Reparationskohlen ergaben. Nach dem Friedensvertrag war für die Ruhrkohle der Inlandspreis maßgebend. Nun lieferte Deutschland die Kohlen nach Holland unter dem Inlands- und sogar unter dem Weltmarktspreis. Es bestand daher die Möglichkeit, daß die ehemaligen Feinde mit Rücksicht auf die deutschen Preiskämpfe im Ausland diesen Umstand aufgriffen, um eine Ermäßigung der Reparationskohlenpreise zu verlangen und auch zu erhalten [1]).

4.) Die Neuerungen des Syndikatsvertrages vom 13. 9. 1924.

Eine Anzahl größerer Bergwerksgesellschaften aus der Inlandsgruppe, denen die ungleichmäßige Beschäftigung ihrer Zechen zu heftigen Klagen Anlaß gab, hatten ihre Mitgliedschaft bei der „Vereinigung für die Verteilung und den Verkauf von Ruhrkohle A.-G." zum 31. August 1924 aufgekündigt [2]). Der Grund hierfür war in erster Linie der, daß sich infolge der schwierigen Absatzverhältnisse allmählich Zustände auf dem Kohlenmarkt herausgebildet hatten, durch welche die vertragstreuen Zechen geschädigt wurden. Die Frage über die Bildung der Handelsgesellschaften, die wieder eng mit den Außenseitern und den zum Inlandsblock fernstehenden Zechen verknüpft war, zog sich wie ein roter Faden durch die Erneuerungsverhandlungen. Während der eine Teil der Syndikatszechen nach einer lückenlosen Wiederaufrichtung eines Ruhrkohlenmonopols mit dem Leitgedanken strebte, daß die gesamte Ruhrkohle nur durch das Syndikat und seine eigenen Handelsgesellschaften verkauft werden dürfte, verwarf die andere Richtung diesen Monopolgedanken, weil derselbe den völlig veränderten und stetig sich ändernden Wirtschaftsverhältnissen nicht Rechnung trug, und deshalb als überlebt angesehen werden müßte [3]). Vor allen Dingen trafen die Vorschläge der Thyssengruppe für die Umbildung des noch laufenden Syndikatsvertrages bei der großen Mehrzahl der Zechenbesitzer auf entschiedenen Widerstand. Die Thyssen'schen Vorschläge liefen darauf hinaus, dem Syndikat den Absatz an Großverbraucher, wie Eisenbahnen usw. zu überlassen, dagegen den Absatz an Verbraucher, deren Bezüge sich unter einer bestimmten Menge bewegten, den Zechen bezw. deren Handelsgesellschaften vorzubehalten [4]). In der Sitzung vom 13. 8. 1924 wurde schließlich ein neues Syndikat von dem größten Teil der Inlandsgruppe unter der Voraussetzung gebildet, daß die noch außenstehenden größeren Zechen mit Einschluß derjenigen, die der Inlandsgruppe der Ruhrkohle nicht angehörten, und die Außenseiter des Syndikats den Vertrag unterzeichnen würden [5]). Die Grundlage des neuen Syndikates bildete der nur in einem Punkt (§ 19) geänderte Vertrag vom 5. 1. 1924.

---

[1]) Kartell-Rundschau 1925, S. 30.
[2]) Kartell-Rundschau 1924, S. 183 u. ff.
[3]) Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 20. 8. 1924: Ruhrmonopol oder freier Kohlenhandel?
[4]) Frankfurter Zeitung v. 8. 8. 1924.
[5]) Frankfurter Zeitung v. 15. 8. 24.

Der Kernpunkt der von der Inlandsgruppe gestellten Bedingungen betraf die Frage des Kohlenhandels. Von der Einsicht ausgehend, daß die unhaltbaren Zustände auf dem Kohlenmarkt nur durch den gegenseitigen Wettbewerb der einzelnen Zechen untereinander entstanden und die Folge der Dezentralisation des Verkaufs waren, arbeiteten 70 Prozent der gesamten Verkaufs- und Verbrauchsbeteiligung daraufhin, die Monopolstellung der Syndikatshandelsgesellschaften sowohl im Auslande wie im Inlande von Neuem zu errichten und den Verkauf durch eine Vertriebsstelle nach gemeinschaftlichen Grundsätzen zu regeln. Während die Mehrheit der Syndikatsmitglieder anstrebte, daß die Vereinigung die Produktion und den Verkauf syndizieren sollte, entschied sich die Minderheit hinsichtlich des Verkaufs zu der Ansicht, nur die Preisfestsetzung dem Syndikat zu überlassen, und den Vertrieb der Ruhrkohle durch den freien Handel und die Zechenhandelsgesellschaften vorzunehmen. Hinsichtlich des Inlandsabsatzes legte der neue Vertragsentwurf fest, daß der Alleinverkauf in den deutschen Absatzgebieten, soweit die Geschäfte nicht unmittelbar dem Syndikat vorbehalten waren, durch Handelsgesellschaften erfolgen sollte, die von den Zechen gebildet werden und denen außerdem nur noch einige den Zechen nahestehende Handelsfirmen angehörten [1]). Zu diesem Zwecke sollten die bisherigen nicht dem Inlandsblock angehörigen Mitglieder und der ihnen nahestehende Handel den von dieser Gruppe gebildeten Handelsgesellschaften — das waren die neuen Kommanditgesellschaften — unter den gleichen Bedingungen beitreten, unter welchen der Beitritt der anderen Mitglieder und Handelsfirmen erfolgt war [2]). Eine Sonderreglung trat für das Kohlenkontor noch insofern ein, als an dem Vertrieb in seinem Absatzgebiet noch eine beschränkte Anzahl von Firmen mit größerem Absatz beteiligt wurden. Die Beteiligung der Mitglieder am Absatz sollte unter Beachtung des Grundsatzes „Gleiches Recht für Alle" sich im allgemeinen nach den Gepflogenheiten dieser Gesellschaft richten, in dem Sinne, daß der Handel zur Mitarbeit herangezogen werden sollte, soweit es seiner Bedeutung im süddeutschen Kohlenmarkt und den besonderen Absatzverhältnissen dieses Gebietes entspräche [3]). Was den Absatz der Ruhrkohle nach Holland und Uebersee anbelangt, der bisher von einzelnen Syndikatsmitgliedern, wie Thyssen und Rheinstahl selbständig vorgenommen wurde, während die Mehrzahl der Syndikatszechen sich zu dem sogenannten Hollandblock vereinigte, so sollte innerhalb der Vereinigung diese letztere Gruppe aufgelöst und der Verkauf ebenfalls in die Hände einer Handelsgesellschaft (die Steenkolen-Handels-Vereeniging) gelegt werden. In diesem Falle sollte das Syndikat auch Beteiligter an der Handelsgesellschaft bleiben, was mit Rücksicht auf die größeren Erfahrungen der Syndikatsleitung im Auslandsgeschäfte begreiflich erschien [1]).

Eine weitere Konzession wurde den Zechen auf dem Gebiete des Platzhandels gemacht, indem die ihnen nahestehenden Kohlenhandelsgeschäfte eine bevorzugte Belieferung nach Mengen und Sorten erhielten und auch in der Regel die eigenen Erzeugnisse der betreffenden Mitglie-

[1]) Frankfurter Zeitung v. 15. 8. 1924.

[2]) Rheinisch-Westfälische Zeitung v. 15. 8. 1924.

[3]) Beschluß in der Sitzung des Syndikates vom 13. 8. 24, entnommen aus den Syndikatsakten.

der zum Vertrieb zugeteilt bekamen. Zum Platzgeschäft gehörte auch die Belieferung industrieller Verbraucher, soweit ihre Tätigkeit an dem Platz üblicherweise im Rahmen des Platzgeschäftes erfolgte. Dem Großhandel war dagegen eine Beteiligung am Platzhandelsgeschäft nicht gestattet [1]).

Die logische Folge des Vorgehens der Inlandsgruppe war die Kündigung des Syndikatsvertrages zum 1. Oktober 1924. Sollte bis zu diesem Termin nicht rechtzeitig der Vertrag erneuert werden, so konnten die Mitglieder der Ruhrkohle vom 15. September an über ihre Produktion nach dem 1. Oktober frei verfügen [1]).

Das auf Grund des Syndikatsvertrages vom 13. 8. errichtete Ruhrhandelsmonopol in den bestrittenen und unbestrittenen Absatzgebieten und die damit verbundene völlige Ausschaltung der selbständigen Zechenhandelsgesellschaften löste unter den Mitgliedern des Syndikates aber einen solchen Widerspruch aus, daß nur durch den Beitritt der mächtigsten Außenseiter unter Gewährung von Sonderkonzessionen am 13. 9. 1924 die Erneuerung des Syndikatsvertrages erzielt werden konnte [2]). Während der Vertrag vom 13. 8. 24 eine straffe Zentralisation des gesamten Handels vorsah, hatten sich in dem neuen Entwurf rund 90 Prozent der gesamten Beteiligungsziffer dahin geeinigt, in den unbestrittenen Gebieten die strikte Verkaufssyndizierung durchzuführen, also den Vertrieb der Ruhrkohle durch die von der Inlandgruppe gebildeten Kommanditgesellschaften vorzunehmen [3]). Einer besonderen Regelung bedurfte es hinsichtlich der Gebiete von Hamburg, Bremen und Berlin, die zum bestrittenen Absatzgebiet erklärt wurden und hier ein Nebeneinander von Zechen- und Syndikatshandelsgesellschaften gestattet sein sollte. Den Zechen war die Möglichkeit gegeben, noch bis zum 1. Oktober 24 für die bestrittenen Gebiete eigene Handelsfirmen zu präsentieren oder sich an bestehenden Handelsgesellschaften zu beteiligen [4]). Das Syndikat war verpflichtet, beide Teile zu gleichen Preisen und Bedingungen zu beliefern. Der Absatz in den bestrittenen Gebieten sollte zu Syndikatspreisen erfolgen, um auf diese Weise zu vermeiden, daß die gemeinsamen Handelsgesellschaften und die Zechenhandelsgesellschaften sich gegenseitig in diesen Verkaufsrevieren eine schädliche Konkurrenz durch Preisunterbietung bereiteten.

Nach Holland erfolgte der Verkauf durch die Vereinigung, die allen Zechenhandelsgesellschaften, zu denen auch die Steenkolen-Handels-Vereeniging zählte, zu gleichen Preisen und Bedingungen verkaufte und keinerlei unterschiedliche Behandlung eintreten ließ. Die Bearbeitung des übrigen Auslandsgebietes sollte nach Richtlinien erfolgen, die „nach dem Gesichtspunkt des zielbewußten Wiederaufbaues und einer systematischen Ausgestaltung des Ausfuhrgeschäftes [5])“ aufzustellen waren. Grundsätzlich verkauften die Vereinigungen ins Ausland nach denselben Verkaufsprinzipien wie nach Holland.

In dem sonst einheitlich für alle Handelsgesellschaften aufgestellten Gesellschaftsvertrage wurden für die Handelsgesellschaft im Ge-

---

[1]) Fußnote 3 der vorigen Seite.
[2]) Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 16. 9. 1924.
[3]) Deutsche Bergwerks-Zeitung vom 16. 9. 1924.
[4]) Deutsche Bergwerks-Zeitung vom 16. 10. 1924.
[5]) Nach Syndikatsakten v. 13. 9. 1924.

biete des früheren Kohlenkontors noch besondere Bestimmungen festgelegt, um den mächtigsten der Inlandgruppe fernstehenden Außenseitern, wie Thyssen und Rheinstahl, die Aufrechterhaltung ihrer Handelseinrichtungen, namentlich in Süddeutschland und Holland, zu ermöglichen [1]). Mit diesen Zechengruppen, die in den früheren Verhandlungen den größten Wert auf selbständigen Absatz nach Holland und die Beschäftigung ihrer Rheinflotte legten, kam eine Einigung dahin zustande, daß ihnen Zugeständnisse hinsichtlich teilweiser Hinzuziehung ihrer Einrichtungen gemacht wurden und das Kohlenkontor verpflichtet war, die eigene Flotte der Beteiligten im Rahmen ihrer Reederbeteiligung vorzugsweise mit den eigenen Kohlen in den eigenen Zechenhäfen und den eigenen Entladeanlagen zu beladen und entladen [2]). Grundsätzlich sollte die Reederbeteiligung sich nach dem Eigentum an Kahnraum und Schleppkraft, nach oben begrenzt durch die Tonnenbeteiligung, die Beschäftigung der Umschlagseinrichtungen, Lagerplätze und Brikettfabriken nach dem Verhältnis ihrer Leistungsfähigkeit richten. Da der Thyssenkonzern in Holland und in den Häfen am Oberrhein große Verladeanlagen besaß und über großen Kahnraum verfügte, wurde durch diese Vertragsbestimmung seinen Anlagen und seiner Rheinflotte gute Beschäftigung und hinreichender Verdienst zugesichert [3]). Aehnlich lagen die Verhältnisse für Rheinstahl, die sich durch den Erwerb sämtlicher Anteile der Reederei Schürmann eine eigene Flotte schuf und der eine gewisse Bevorzugung bei der Beladung und Entladung der Kohlen ihrer Zechen zuteil wurde [4]).

Obwohl die Gutehoffnungshütte über eine mustergültige eigene Handelsorganisation verfügte, war sie mit der Regelung des Verkaufs nach Holland, wo die Ruhrkohle einen scharfen Kampf gegen die englische und immer mächtiger werdende holländische Kohle zu führen hatte, nicht einverstanden und forderte in diesem wichtigen Absatzgebiet eine einheitliche Organisation des Verkaufs [4]). Das Nebeneinanderarbeiten von Syndikat und Zechenhandelsgesellschaften in dem Kampf um den Kunden würde wieder in einem Preisrennen ausarten, und die deutschen Kohlengroßhändler könnten ein Spielball in den Händen der Verkäufer werden, die eine Handelsgesellschaft gegen die andere ausspielen würden, mit der Begründung, von der einen Handelsgesellschaft günstigere Angebote erhalten zu haben. Der Gutehoffnungshütte schwebten wohl die großen Verluste vor, die der Hollandblock bei dem holländischen Geschäft durch den Wettbewerb zwischen der Syndikatshandelsgesellschaft und den einzelnen Zechenhandelsgesellschaften erlitten hatte [4]). Außerdem lag die Gefahr sehr nahe, daß die Zechenhandelsgesellschaften an den Syndikatspreisen nach außen hin festhielten, diese aber unter der Hand auf alle mögliche Art und Weise unterboten. Wenn die Gutehoffnungshütte den neuen Vertrag unterschrieb, so tat sie es lediglich, um die Verhandlungen nicht zum Scheitern zu bringen; aber dem schrankenlosen Wettbewerb war ein Riegel vorgeschoben, denn an dem Absatz in den bestrittenen Gebieten wurde jede Zeche mit dem Prozentsatz beteiligt, in welchem ihre Verkaufsbeteiligung zu der gesamten Verkaufsbeteiligung aller Mitglieder stand. Die Beteiligung der Zechenhandelsgesellschaften an dem

[1]) Berliner Börsen-Courier v. 4. 10. 1924.
[2]) Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 16. 9. 1924.
[3]) Kölnische Zeitung v. 13. 9. 1924.
[4]) Kölnische Zeitung v. 15. 9. 1924.

Verkauf richtete sich also nach der Verkaufsbeteiligung ihrer Zechen im Syndikat [1]).

Auf dieser Vertragsgrundlage trat die überwiegende Mehrzahl der Syndikatsmitglieder dem Syndikate bei, nachdem man einigen von ihnen durch Gewährung von Sonderkonzessionen entgegengekommen war [2]). Die übrigen Zechen, die etwa 10% der Gesamtbeteiligung repräsentierten und unter denen sich drei ausländische de Wendel, Friedrich Heinrich und Dahlbusch befanden, hatten sich bis zum Abend des 16. September 1924 als Mitglieder zu erklären. Da die vom Reichswirtschaftsminister an die Außenstehenden unter Bezug auf das Kohlenwirtschaftsgesetz gerichtete Aufforderung zum Beitritt kein Ergebnis hatte, war unter diesen Umständen damit zu rechnen, daß ein lebensfähiges Syndikat nicht mehr zustande käme [3]). Angesichts der Gefahr, daß sich in der gegenwärtigen kritischen Wirtschaftslage einer der wichtigsten Wirtschaftszweige in inneren Kämpfen verzehrte, und angesichts der volkswirtschaftlichen Bedeutung, die ein straffgefügtes Syndikat, insbesondere auch für die Regelung der Ausfuhr und die Durchführung der Reparationslieferungen hatte, entschloß sich der Reichswirtschaftsminister, den von der überwältigenden Mehrheit des Ruhrbergbaues geforderten Zusammenschluß dadurch herbeizuführen, daß die außenstehenden Bergwerksbesitzer auf dem Verordnungswege in das Kohlensyndikat eingefügt werden sollten. Durch diese Zwangsmaßnahme des Staates war wohl eine syndikatslose Periode vermieden, aber es war nicht eine wesentliche Erleichterung in dem Verhältnis der zwangsweise beigeschlossenen Zechen zum Syndikat eingetreten. Die in Opposition stehenden Zechen betrachteten den Zwangsbeischluß als rechtsungültig und ließen sich über die Rechtsungültigkeit der Verordnung von einer Reihe namhafter Juristen einige Rechtsgutachten ausarbeiten [4]). Gestützt auf diese Gutachten erkannten sie den Syndikatsvertrag nicht an und behielten in der Regelung der Produktion und des Verkaufs wie bisher freie Hand. Den Handel ihrer Produkte führten diese Zechen, die sich trotz der Verordnung als völlig freie Außenseiter fühlten, in dem bisherigen Rahmen durch und belieferten ihre Kunden direkt auf Grund ihrer alten Lieferungsverträge unter Umgehung des Syndikates. Die Anordnung des Syndikates hinsichtlich der auszuführenden Bestellungen wurden nicht berücksichtigt, überhaupt jede Maßnahme des Syndikates, durch Bestimmungen in die Regelung der Produktion und des Verkaufs einzugreifen, abgelehnt.

Eine besondere Rolle unter den zwangsweise beigeschlossenen Zechen spielte neben den mit ausländischem Kapital finanzierten Zechen, deren Aufsichtsräte aus grundsätzlichen Erwägungen ihren Beitritt nicht erklärten, das Steinkohlenbergwerk Becker zu Bochum, das einem Beitritt nicht abgeneigt war, aber in der Ablösung seines langjährigen mit der schweizerischen Continnental-Handels A.-G. in Zürich abgeschlossenen Kohlenlieferungsvertrages eine geeignete Uebereinstimmung mit dem Syndikat nicht finden konnte [5]).

---

[1]) Kölnische Zeitung v. 15. 9. 1924.

[2]) Kölnische Zeitung v. 13. 9. 1924.

[3]) Verordnung im Reichsanzeiger v. 16. 9. 24.

[4]) Lüthgen, a. a. O., S. 96, u. Kölnische Volkszeitung v. 28. 10. 24.

[5]) Kölnische Zeitung v. 15. 9. 1924.

Der neue Syndikatsvertrag war als eine mißglückte Geburt anzusehen, denn noch bei keiner Syndikatserneuerung war soviel Staub aufgewirbelt und soviel Unzufriedenheit in eine gewisse Gruppe von Zechenbesitzern gesät worden, wie bei diesem Vertrag. Trotzdem das Syndikat bemüht war, eine Verständigung unter den Unzufriedenen zu erzielen, wurde die Frage der Gestaltung des Kohlenhandels auf dem süddeutschen Markte, wo zwei Interessengruppen, die Zechenhandelsgesellschaften und die reinen Zechen sich gegenüber standen, neu aufgeworfen [1]). Die reinen Zechen, die keine eigene Handelsorganisation besaßen und ihre Produktion durch das Kohlenkontor zu Mülheim verkauften, verdienten am Kohlenhandel dieser Gesellschaft nur in ihrer Eigenschaft als Zeche. Sie erhielten den Produzentengewinn und dazu den Gewinn am Verkauf des Kohlenkontors entsprechend ihrer Syndikatsquote. Sie waren also an einer Stärkung des Kontorabsatzes interessiert, da dessen vermehrte Verkaufstätigkeit ihre Gewinnbeteiligung erhöhte. Im Gegensatz zu den reinen Zechen genossen diejenigen Zechen einen besonderen Vorteil, denen eigene Händlerfirmen zur Verfügung standen, die nach dem Eigentum an Kahnraum und Schleppkraft und dem Verhältnis der Leistungsfähigkeit ihrer Umschlagseinrichtungen an dem Vertrieb der Ruhrkohle im Kohlenkontor beschäftigt wurden. Diese Zechen mit ihren Handelsfirmen verdienten auch in dreifacher Hinsicht: als reine Zechen, als Zechenhandelsgesellschaft entsprechend ihrer Beteiligung am Kohlenkontor und schließlich als Zwischenhändler vom Kontor zum Konsumenten [2]). Besonders in der Funktion als Zwischenhändler in dem Verkehr mit dem Verbraucher erzielten die Zechenhandelsgesellschaften reichliche Gewinne. In der Bedienung der Kundschaft war aber insofern eine Grenze gezogen, als die Zechenhandelsgesellschaften nur die kleinen Konsumenten mit einem Jahresumsatz bis zu 1800 Tonnen Kohlen belieferten, während die Großverbraucher mit einem größeren Jahresdurchschnittsverbrauch vom Kohlenkontor selbst versorgt wurden [2]). Da die Zechenhandelsgesellschaften den Kreis ihrer Abnehmer erweitern wollten und ihnen die Mindestgrenze für den jährlichen Umsatz als zu niedrig gefaßt schien, wünschten sie daher die Mengengrenze für die Gebiete des Kohlenkontors auf 3000 Tonnen heraufzusetzen. Bei dieser Regelung würde der gesamte Handel in Mengen von weniger als 3000 Tonnen in die Hände der Zechenhandelsgesellschaften fallen, die damit durch den vergrößerten eigenen Verkauf auch ihren Handelsgewinn steigern würden. Die Verwirklichung dieses von den Zechenhandelsgesellschaften angestrebten Zieles bedeutete aber für die reinen Zechen eine schwere Benachteiligung, weil die geschmälerte Arbeitsbasis des Kontors ihren Gewinnanteil verkleinern würde. Damit trat der alte Gegensatz zwischen den für den Absatz ihrer Förderung ganz auf das Syndikat angewiesenen reinen Zechen und den Zechen, die neben einer eigenen Handelsorganisation noch zum größten Teil sehr bedeutende Verbrauchswerke hatten, wieder mehr in den Vordergrund des Interesses [3]).

[1]) Vossische Zeitung vom 18. 2. 1925 und Kölnische Zeitung vom 4. 1. 1925.

[2]) Vossische Zeitung v. 18. 2. 1925.

[3]) Die Kölnische Zeitung vom 4. 1. 1925.

5.) Vorschläge zur Regelung der Handelsfrage.

Die Beseitigung der Schwierigkeiten in der Handelsfrage bezweckte der Vorschlag von Direktor Filius von den Rheinischen Stahlwerken [1]. In jedem bestehenden Verkaufsrevier sollten zwei Zentralhandelsgesellschaften gebildet werden, die mit A und B bezeichnet sind. Die Handelsgesellschaft A sollte die Organisation und die Substanzen der Syndikatshandelsgesellschaften gegen eine Entschädigung an die früheren Besitzer erwerben und alle diejenigen Zechen umfassen, welche für einen Verkauf ohne Mitwirkung des Zechenhandels waren. Die Zechen mit Eigenhandelsgesellschaften sollten sich in den einzelnen Revieren zu Zentralhandelsgesellschaften B vereinigen. Das Syndikat würde für die Folge mit beiden Handelsgesellschaften arbeiten und mit ihnen gleichlautende Verträge dergestalt abschließen, daß es an A und B die gesamten ihm zur Verfügung stehenden Brennstoffe — soweit es solche nicht unmittelbar absetzt — verkauft zu den jeweiligen Preisen, welche seitens der Ruhrkohle festgesetzt werden, abzüglich eines zu vereinbarenden Händlerrabatts. Die Handelsgesellschaften A und B übernehmen der Vereinigung gegenüber die Gewähr für genaue Einhaltung aller Preise und Bedingungen, die jeweils nach den Wirtschaftsverhältnissen vom Syndikat vereinbart werden. Im Uebrigen sollten beide Gesellschaftsarten vollkommen frei in der Aufstellung der Grundsätze sein, nach welchen sie die Kohlenmengen in den Verbrauch bringen wollten.

Abgesehen davon, daß beide Handelsgesellschaften aus Gründen der Kundenjägerei, besonders in Zeiten des Kohlenüberflusses sich gegenseitig lebhafte Konkurrenz machen würden, werden die Handelsgesellschaften der Gruppe B bestrebt sein, nur Kohlen ihrer eigenen Zechen zu vertreiben; selbst wenn die Zechenhandelsgesellschaften der Kategorie B sich grundsätzlich an die Syndikatsbestimmungen hinsichtlich der Preise und sonstigen Bedingungen halten würden, liegt die Gefahr nahe, daß sie auf dem Wege über Gegenaufträge oder Lieferungen anderer Waren Vergünstigungen gewähren, die den Anfang nicht nur zu einer Zerrüttung des Marktes, sondern auch den Grund zu neuen Unstimmigkeiten innerhalb des Syndikates bilden werden. Die Konkurrenzstellung der beiden Handelsgesellschaften würde erneut die problematische Stellung des Kohlensyndikates zum Ausdruck bringen und die ganze Gegensätzlichkeit der Handelsgesellschaften A und B würden sich letzten Endes auf die hinter denselben stehenden Zechengruppen übertragen, was die Einheitlichkeit und Einigkeit im Syndikat nicht steigern würde [2].

Einen vollständig neuen Weg in der Regelung der Handelsfrage ging der von Dr. Dechamps gemachte Vorschlag [3], die bestehenden Syndikatshandelsgesellschaften in Syndikatsbüros umzuwandeln und sich zum Vertrieb der Erzeugnisse der Mitgliedzechen des Zwischenhandels zu bedienen. Die Aufgabe der Syndikatsbüros sollte der Abschluß großer Geschäfte mit Kunden sein, die einen Jahresbedarf von einer bestimmten, noch festzusetzenden Höhe hätten, die Abschlüsse mit dem Zwischenhandel und die Aufrechterhaltung der Fühlungnahme mit dem gesamten Koh-

[1]) Aktenmaterial vom 8. 2. 1925 (Rheinisch-Westfälische Zeitung vom 4. 3. 1925).

[2]) Rheinisch-Westfälische Zeitung vom 6. 3. 25.

[3]) Nach Syndikatsakten.

lengeschäft des Bezirkes, endlich die Ueberwachung des Handels. Die Bearbeitung aller nicht vom Syndikatsbüro vorbehaltenen Geschäfte sollte durch den Zwischenhandel erfolgen. Die Händler eines jeden Bezirks waren zu einer Großhandelsorganisation zusammen zu schließen, die gebildet werden sollte aus den an den Syndikatshandelsgesellschaften beteiligten Handelsfirmen und den bestehenden Zechenhandelsgesellschaften, an denen eine dem Syndikat angehörige Zeche mit mehr als 50% beteiligt war.

Dieser Versuch, in der Handelsfrage eine Lösung herbeizuführen, fand nicht die Zustimmung aller Syndikatsmitglieder, da er nicht allen Wünschen gerecht wurde und nur eine weitere Bevorzugung der Interessengruppe der Zechenhandelsgesellschaften bedeutete. Eine andere Richtung im Syndikatslager, die im Wesentlichen von den reinen Zechen, die über keine eigenen Handelsgesellschaften verfügten, unterstützt wurde, wollte aus grundsätzlichen Erwägungen von dem alten System der Verkaufssyndizierung nicht abweichen und deshalb einer Auflösung der Syndikatshandelsgesellschaften nicht zustimmen. Obwohl das Syndikat berechtigt war, Verstöße gegen die Preise und Lieferungsbedingungen durch drakonische Strafbestimmungen zu ahnden, würde in der Folge sich die Kontrolle in Fällen der Preisunterbietung derart schwierig gestalten, daß die schärfsten Strafandrohungen wenig nützen würden, Umgehungen der Preis- und Liefervorschriften zu unterbinden und der Konkurrenz der Händler untereinander den Boden zu entziehen.

Ein weiterer Versuch, eine Lösung in der Handelsfrage zu erzielen, wurde vom Syndikat gemacht[1]). Zwei Ansichten standen sich im Syndikat in der Handelsfrage gegenüber. Die eine Interessengruppe sah den Grundsatz der gleichmäßigen Beschäftigung der Zechen und das Ziel angemessener Preise nur dann gewährleistet, wenn in einer straffen und einheitlichen Handelsorganisationen der Verkauf an alle Verbraucher möglichst unmittelbar vom Syndikat oder seinen Handelsgesellschaften aus geschähe. Die extreme andere Richtung wollte dem Syndikat lediglich einen kleinen Teil der Produkte der Zechen zum Verkauf an die Großverbraucher überlassen, während der größte Teil der Förderung durch eigene Handelsfirmen der Zechen im freien Wettbewerb veräußert werden sollte. Die Kämpfe in der Handelsfrage schufen nach viel Arbeit und Mühe eine Verhandlungsgrundlage für ein Kompromiß zwischen den beiden Auffassungen unter der Parole:

> „Straffe Zusammenfassung aller Verkaufsmengen im Syndikat. Vertrieb der Mengen grundsätzlich durch das Syndikat und durch die Syndikatshandelsgesellschaften. Zulassung des Handels — freier Handel und Zechenhandel — als Abnehmer der Syndikatshandelsgesellschaften im beschränkten Umfange. Gleichmäßige Behandlung des Zechenhandels und des freien Handels."

Der Zechenhandel als ein notwendiges Uebel betrachtet, als eine Organisation, die sich unter dem Schutze des Syndikates zu einem Machtkörper gebildet hatte, sollte in dem Umfange beschäftigt werden, wie sich seine Stellung im Syndikat in der Entwicklung der Zeit geordneter Zustände befestigte. Die Syndikatshandelsgesellschaften als Verkaufsorganisationen der Ruhrkohle bleiben bestehen und sollen bei dem Vertrieb der Produkte als Richtlinien beachten, daß sie nicht jeden

[1]) Denkschrift laut Aktenmaterial vom 12. 3. 1925.

kleinen und kleinsten Verbraucher selbst bedienen, sondern diese Kunden in gerechter Verteilung geeigneten Händlern überlassen. Der Hauptwunsch des Zechenhandels, immer mehr Mengen und Verbraucher den Syndikatshandelsgesellschaften abspenstig zu machen und zwar nicht aus dem Gesichtspunkt, daß freier Handel es besser machen könne, sondern um ihr Geschäft rentabler zu gestalten, würde eine Desorganisation des ganzen Verkaufs bedeuten und den Weg zu einem Kampfe Aller gegen Alle ebnen. Auf der andern Seite ist es den Zechen ohne eigene Handelsgesellschaften nicht zu verargen, wenn sie den Vertrieb eigener Produkte durch eigene Handelsorganisationen und damit die Sicherung einer festen Kundschaft für die eigenen Produkte als eine unzulässige Bevorzugung einer bestimmten Gruppe im Syndikat betrachten. Der alte Zechenhandel darf den Gesichtspunkt nicht außer Acht lassen, daß er den Beginn der für den Syndikatsbestand so gefährlichen Entwicklung gebracht hat, als er nach Gründung eines gemeinsamen Verkaufssyndikates und unter Umgehung der Vertragsbestimmungen Eigengeschäfte tätigte. Diese außersyndikatlichen Verkäufe bildeten erst die Seltenheit; sie wurden aber zur Krisis, als andere Zechen, angelockt durch die im Handel erzielten Gewinne, das Beispiel nachahmten und sich selbst eine eigene Handelsorganisation schufen. Unter der Voraussetzung, daß das Syndikat erhalten bleiben soll, könnte eine befriedigende Lösung in der Handelsfrage dadurch erreicht werden, daß die bisherige Entwicklung im Zechenhandel abgestoppt wird und die anderen Zechen darauf verzichten, sich auch eine eigene Handelsorganisation zuzulegen. Das Syndikat sollte den Handel wieder fest in die Hand bekommen und rücksichtslos dafür Sorge tragen, die Einhaltung der Verträge durch die Zechen und durch den Handel zu erzwingen. Eine Besserung der schlechten Wirtschaftsverhältnisse wäre in dem Augenblick erreicht, wenn keine Offerten in Ruhrkohle mehr im Lande umherschwirren, die ohne Fühlungnahme mit dem Syndikat oder seinen Handelsgesellschaften herausgegangen sind. Auf diese Weise würde auch vermieden, daß im kontrollierten Kampf des Ruhrkohlenhandels untereinander das Preisniveau unnötig zum Sinken gebracht wird.

Durch einen Vorschlag von Fr. Thyssen wurde eine neue Sachlage geschaffen. In Zukunft sollte innerhalb des Syndikates eine rechnungsmäßige Trennung des Inlandsgeschäftes vom Auslandsgeschäft vorgenommen und dementsprechend eine besondere Regelung für den Vertrieb der Ruhrkohle durch den Handel in dem unbestrittenen und bestrittenen Absatzgebiet getroffen werden [1]). Mit der Zweiteilung des Syndikates in ein Auslands- und Inlandssyndikat war gleichzeitig eine Trennung der Verkaufsbeteiligungsziffer eines jeden Mitglieds in eine Verkaufsbeteiligungsziffer für das bestrittene Gebiet und in eine solche für das unbestrittene verbunden. Für den Inlandsabsatz sollte es bei dem konzentrierten Verkauf durch das Syndikat und durch seine regionalen Handelsgesellschaften bleiben, während für den Auslandsabsatz das Syndikat ebenfalls als Anbieter der Kohlen auftreten und die Preise festsetzen, die Durchführung der Lieferung aber dem freien und Zechenhandel überlassen sollte. Den einzelnen Zechen blieb es freigestellt, von ihrer Auslandsbeteiligung Gebrauch zu machen und die ihnen vom Syndikat angebotenen Lieferungen zu den vorgesehenen Preisen auszu-

[1]) Deutsche Bergwerkszeitung vom 26. 3. 1925.

führen; oder sie konnten auch auf diese Lieferungen verzichten, wenn ihnen die Preise nicht zusagten. Der wichtigste Unterschied gegenüber der letzten Regelung lag darin, daß die Mittel für die Kampfpreise nicht mehr aus der Umlage des Syndikates, die von der Gesamtheit der Mitglieder getragen wurde, beschafft wurden, und nicht mehr jede Zeche an diesem Verluste im bestrittenen Gebiete, gleichgültig, ob sie an dem Auslandsabsatz interessiert war oder nicht, partieren mußte[1]). Die noch großen Kosten für die Unterbietung der Konkurrenz im Auslande würden also bei Annahme des Thyssen'schen Vorschlags nur von den Zechen getragen werden, die sich tatsächlich mit dem Auslandsgeschäft befaßten. Da dieser Entwurf einen Weg der Verständigung bot, war die Mehrheit der Mitglieder für seine Annahme bereit, zumal es einerseits bei der von vielen gewünschten straffen Syndizierung im Inlande und einer Aufsicht des Marktes im Auslande blieb, andererseits den Anhängern des freien und Zechenhandels Gelegenheit gegeben wurde, die von ihnen vorausgesagte größere Konkurrenzfähigkeit der besser produzierenden Zechen in der Praxis zu erweisen. Am 30. April 1925 wurde auf der Thyssen'schen Grundlage ein neuer Syndikatsvertrag von allen in Frage kommenden unterzeichnet.

3. Kapitel.

Die endgültige Regelung der Handelsfrage nach dem Vertrage vom 30. April 1925.

1.) Die Zweiteilung des Syndikates in ein Inlands- und Auslandssyndikat.

Wie im letzten Syndikatsvertrage überlassen sämtliche dem Syndikat angeschlossenen Mitglieder ihre gesamten Erzeugnisse an Steinkohlen, Steinkohlenkoks und Steinkohlenbriketts der Ruhrkohle, welche die Verpflichtung des Vertriebs dieser abzuliefernden Mengen nach den Bestimmungen des Vertrages übernimmt. (Ausnahme § 16). Im engsten Zusammenhange mit der Zweiteilung des Syndikates wird auch in der Durchführung des Weiterverkaufs eine scharfe Trennung zwischen dem Verkauf des bestrittenen vom umstrittenen Gebiet gemacht.

Als Inland oder als unbestrittenes Gebiet gilt das Gebiet von ganz Deutschland mit Ausnahme von Hamburg, Ostseeküste und dem Gebiet östlich der Elbe, dagegen wohl Berlin, Bremen und Magdeburg. Im unbestrittenen Gebiet geht der gesamte Absatz der Ruhrkohle grundsätzlich durch die Syndikatshandelsgesellschaften, so daß die straffe Syndizierung des Verkaufs auch im neuen Vertrag für das Inland durchgeführt wurde. Die Belieferung der Verbraucher erfolgt in erster Linie durch die Syndikatshandelsgesellschaft. Der Zwischenhandel, der in einen freien Großhandel und in einen Zechenhandel zerfällt, kann unter Umgehung des Syndikates in diesen Gebieten Eigengeschäfte nicht tätigen sondern ist gezwungen, die Kohlen von den Syndikatshandelsgesellschaften zu beziehen.

[1]) Frankfurter Zeitung v. 26. 3. 1925 und Berliner Tageblatt vom 31. 3. 1925.

In Süddeutschland erfolgt der Absatz der Ruhrkohle nach wie vor durch das Kohlenkontor zu Mülheim, jedoch mit der Maßgabe, daß nur Verbraucher mit einem jährlichen Kohlenumsatz von mindestens 2400 Tonnen durch die Syndikatshandelsgesellschaft bedient werden, während solche mit einem geringeren Jahresverbrauch ihren Bedarf beim Zwischenhandel eindecken[1]). Das frühere Absatzgebiet des Kohlenkontors wurde insofern eingeschränkt, als ihm Oesterreich, Schweiz und Holland auf Veranlassung von solchen Syndikatsmitgliedern, die in jenen Gebieten weitverzweigte Handelsbeziehungen besaßen, genommen und zum Ausland geschlagen wurden. In den übrigen Revieren des unbestrittenen Gebietes, wie Hannover, Kassel, Hagen, Dortmund, Duisburg usw. soll der bislang belieferte Zwischenhandel grundsätzlich auch weiterhin beschäftigt werden und die Verbraucher mit einem Steinkohlenjahresbedarf von weniger als 600 Tonnen der Bedienung durch den Zwischenhandel überlassen bleiben. Für die Syndikatsreviere Berlin und besonders Hamburg, wo gerade die Konkurrenz der englischen Kohle dem Zwischenhandel ein breites Betätigungsfeld überläßt, ist die Mindestgrenze auf das Doppelte festgesetzt und man hat den betreffenden Syndikatshandelsgesellschaften nur solche Verbraucher zugeteilt, die jährlich über 1200 Tonnen Kohlen bezogen.

Als Ausland oder als bestrittenes Gebiet gilt das ganze Ausland, sowie Hamburg, Ostseeküste und das Gebiet östlich der Elbe. Auch in diesen Gebieten verkauft grundsätzlich nur das Syndikat, aber der Handel, sowohl der Zechen- wie der freie Handel, soll beim Weiterverkauf der Brennstoffe in weitgehendstem Maße herangezogen werden. Nur bestimmte Großverbraucher, die in einer Liste[7]) zusammengestellt sind, beliefert das Syndikat unmittelbar, weil bei derartigen großen Abschlüssen die Einschaltung des Handels nicht für nötig erachtet wurde. Die Großverbraucher verteilen sich fast auf alle Länder Europas und die Mengen, die für die Abnahme in Frage kommen, sind von beträchtlichem Umfang. Unmittelbar vom Syndikat bediente Großverbraucher sind:

In Frankreich: Eisenindustrien. Zechenkokereien, Eisenbahnen, Reedereien, Elektrizitätswerke, Gasanstalten, verschiedene Industrien.
In Belgien: Eisenindustrie, Kokereien, Gaswerke.
In Luxemburg: Gasgesellschaften.
In Italien: Staatsbahn, verschiedene Industrien.
In Dänemark: Staatsbahnen.
In Norwegen: Staatsbahnen.
In Schweden: Staatsbahnen.
In Finnland: Staatsbahnen.

Außerdem belieferte das Syndikat Großverbraucher aus folgenden Ländern:

Jugoslawien, Griechenland, Türkei, Neu-Kaledonien, sogar Chile und Australien.

In Hamburg: Schiffahrtsgesellschaften, Hochofenwerke, Deutsche Marine, Gaswerke und Deutsche Reichsbahn.

---

[1]) Kölnische Zeitung vom 22. 4. 1925.

[2]) Diese Liste stammt vom Syndikat. Dabei wurde auf Wunsch des Syndikates die Namensanführung der einzelnen Großverbraucher unterlassen.

Im östlichen Revier: Gasanstalten, Maschinenfabriken, Hüttenwerke.
In der Schweiz: Bundesbahnen, Transportanstalten, verschiedene Eisen- und Stahlwerke.

Diese Reservatliste des Syndikates wird jährlich neu festgesetzt und kann durch die Hinzufügung von Großverbrauchern erweitert werden, die vom Handel nicht bedient worden sind. Durch die Aufstellung der Liste wird gewissermaßen dem Syndikat im Ausland ein Kundenschutz gewährt. Damit das Syndikat dem Handel Kunden nicht abspenstig macht, kann das Syndikat nur solche Kunden als unmittelbare Bezieher im bestrittenen Gebiete neu erwerben, die bisher noch nicht von einem Händler mit Ruhrkohle beliefert worden sind [1]). Ein neues Gefahrmoment für die Wirksamkeit des Syndikates brachte Stinnes in die Verhandlungen über die Handelsfrage mit der Forderung, daß eine Anzahl großer Werke der direkten Verbraucher von der Liste gestrichen und daß gewisse freie Händler nicht von der Ruhrkohle unmittelbar, sondern durch die Zechenhandelsgesellschaften beliefert werden sollten [2]). Von dem Gesichtspunkt ausgehend, daß der Zechenhandel die Wirksamkeit und den Bestand des Syndikates gefährden könne, ging die Mehrheit der Meinung der Mitglieder dahin, den Zechenhandel durch Bestimmungen vollständig auf die Stufe des freien Handels zu stellen, ihm keine Vorteile gegenüber dem freien Kohlenhandel zu gewähren, aber auch nicht wegen seiner Zugehörigkeit zu einer Zeche schlechter zu behandeln, als den freien Handel. Grundsätzlich wird von dem Prinzip der gleichmäßigen Behandlung des Zechen- und des freien Handels nicht abgewichen. Beide Handelsarten werden von den Syndikatshandelsgesellschaften sowohl im bestrittenen als im unbestrittenen Gebiet zur Bedienung der Endverbraucher herangezogen und das Syndikat hat dafür Sorge zu tragen, daß die aufgestellten Zahlungs- und Lieferungsbedingungen für den Verkauf der Ruhrkohle vom Handel eingehalten und keine gröblichen Verstöße gegen die Vorschriften, die mit hohen Strafen oder gar mit Liefersperre geahndet werden, vorkommen. Daß einige Verletzungen gegen die Bestimmungen vorkommen werden, ist von geringer Bedeutung; aber diese Verstöße auf ein möglichst geringes Maß zu beschränken, bleibt eine der wesentlichen Aufgaben der Verkaufsorganisation des Syndikates. Auch der während der Desorganisation des Handels oft bemängelte Zustand, daß der Handel, vornehmlich der Zechenhandel, zum Weitervertrieb die Produktion seiner Zechen oder Belieferung von Kohlen bestimmter Zechen verlangte, ist nach dem neuen Syndikatsvertrag beseitigt. Der Handel hat keinen Anspruch mehr auf Kohlen bestimmter Zechen, sondern die Zuteilung ist Sache des Syndikates und seiner Handelsgesellschaften und erfolgt nach freiem Ermessen der Vereinigung unter der Berücksichtigung der gleichmäßigen Beschäftigung aller Zechen. Bei der Heranziehung des Handels zum Verkauf der Ruhrkohle ins Ausland ist außerdem dem Syndikat das Recht zugestanden worden, eine Auslese unter den Händlern zu treffen und nur solche Händler zu berücksichtigen, die eine Gewähr für eine ordnungsgemäße Erfüllung der eingegangenen Verpflichtungen bieten.

In der praktischen Handhabung des Geschäftes in den bestrittenen Gebieten ist das Grundprinzip, weitgehendste Betätigung des Handels zwecks Erweiterung der Absatzbasis, und die Aufgabe der werbenden und

---

[1]) Kartellrundschau 1925, S. 236.
[2]) Kölnische Zeitung vom 26. 4. 1925.

lebendigen Kraft des freien und Zechenhandels zugewiesen, eine Wiedereroberung der verlorenen Kundschaftsverbindungen herbeizuführen. Der gesamte Absatz in den bestrittenen Gebieten wird nach Sorten oder Sortengruppen vorgenommen, die der Auslandsausschuß des Syndikats zu bestimmen hat. Die Preiskontrolle liegt nach wie vor fest in der Hand des Syndikates, und zwar ist in der Abrechnung zu unterscheiden zwischen sogenannten Richtpreisen und Verrechnungspreisen. Das Syndikat teilt zunächst seinen Mitgliedern monatlich mit, welche annähernden Preise für die einzelnen Sorten und Gruppen der jeweiligen Marktlage entsprechen. Die Mitglieder haben sich sofort nach dieser Mitteilung zu erklären, ob sie bereit sind, ihre verfügbaren Mengen zu diesen Preisen abzusetzen. Lehnen sie ab oder geben sie keine Erklärung, so haben sie keinen Anspruch auf Beteiligung an den in dem betreffenden Monat in den in Frage kommenden Sorten und Gruppen verkauften Mengen. Diese Methode unterscheidet sich wesentlich von der im Inland vorherrschenden. Im unbestrittenen Gebiet übt das Syndikat durch seine Syndikatshandelsgesellschaften einen maßgebenden Einfluß auf den Weiterverkauf der Ruhrkohle aus, indem es die Zahlungs- und Lieferungsbedingungen festsetzt, die den Syndikatshandelsgesellschaften auch im Geschäftsverkehr mit ihren Kunden zugrunde gelegt werden, und die Preissätze normiert, die von den Händlern genau eingehalten werden müssen. Dagegen wird sie in der Praxis, wenn man von den direkt beziehenden Syndikatskunden absieht, zwischen dem Syndikat und dem sich in den bestrittenen Gebieten betätigenden Absatz suchenden Handel ein verhältnismäßig einfacher rein kaufmännischer Geschäftsverkehr in der Form entwickeln, daß der Handel dem Syndikat seine Geschäfte anbietet und dieses darüber entscheidet, ob die von den Kontrahenten genannten Preise angenommen werden können oder nicht. Dieses Ueberwachungssystem des Syndikates, dem Handel in den bestrittenen Gebieten nur solche Preise zu genehmigen, die im Interesse des gesamten Ruhrbergbaues liegen, und Preisnachlässe nur nach den jeweiligen Wettbewerbsverhältnissen zu gestatten, hat aber einen Nachteil. Besonders Zechen mit günstig gelagerten Verhältnissen, die weniger Wert auf hohe Preise, als auf gute Beschäftigung ihrer Betriebe legen, sind durch die ganze Regelung des Auslandgeschäftes benachteiligt, da das Syndikat dem Handel gegenüber in Frage des Preisnachlasses zu wenig Entgegenkommen zeigt und es den einzelnen Zechen unmöglich macht, den Auslandsabsatz zu fördern. Rein wirtschaftlich kommt einer derartigen Lösung der Handelsfrage die Bedeutung zu, daß die leistungsfähigsten und am günstigsten gelegenen Zechen sich in erster Linie mit dem Auslandsverkauf beschäftigen werden [1]), während der Auslandsausschuß, der letzten Endes über die Preise zu bestimmen hat, eine Konzession an die weniger starken Zechen bedeutet, die immer einen gewissen Preis erzielen müssen, um sich an dem Auslandsabsatz überhaupt beteiligen zu können. Die Preise kann die Syndikatsleitung nicht tiefer ansetzen, als daß nicht auch die Zechen höchster Produktionskosten diese noch gedeckt erhalten, und selbst in den bestrittenen Gebieten darf sie nie außer Acht lassen, daß die Kosten dieses Wettbewerbs in den Preisen der unbestrittenen Gebiete sich auswirken müssen, und daß doch wieder die Aufnahmefähigkeit der unbestrittenen Gebiete und damit ihre Zahlungsfähigkeit davon abhängt, wie die Produktionskosten ihrer Konkurrenten stehen.

---

[1]) K. Wiedenfeld, Kohlenhandelsfragen, a. a. O., S. 17.

Die Stellung und Bedeutung des ganzen Kohlenhandels als Kanal für die Ueberführung in den Verbrauch wird in dem neuen Vertrag nicht verkannt. Man hat aber gewisse Einschränkungen in der Tätigkeit des Handels dadurch vorgenommen, daß auf Grund einer eingefügten Klausel in die Bestimmungen nach Ablauf eines Jahres mit $^3/_4$ Mehrheit eine Abänderung der für das bestrittene Gebiet getroffenen Behandlung der Handelsfrage verlangt werden kann. Wenn Aenderungen in der Handelsfrage vorgenommen werden müssen, so sollen diese sich in der Hauptsache auf solche Bestimmungen beziehen, die einer Erweiterung des Absatzes hinderlich sind, aber nicht den Zechenhandel betreffen, der auch weiterhin beim Verkauf der Ruhrkohle ins Ausland zu berücksichtigen ist[1]). Die Gleichberechtigung des Zechenhandels mit dem freien Handel bleibt auch in dieser Hinsicht bestehen und letzterer dürfte in den bestrittenen Gebieten um so mehr Betätigungsmöglichkeiten finden, als die Zahl der Zechen, die sich einem Handelsbetrieb nicht angegliedert haben, gar nicht gering ist. Die einzige Möglichkeit, den Kohlenabsatz im Auslande zu heben, besteht darin, den lebendigen Kräften die Bahn zu öffnen, die im Handel ihr Betätigungsfeld finden. Im Interesse der gesamten deutschen Volkswirtschaft setzt das Syndikat der Bewegungsfreiheit des Handels keine Grenzen, sondern zeigt den Zechen bezw. dem freien Handel großes Entgegenkommen, damit diese aus eigener Kraft den Kampf mit der Konkurrenz von Kohlen fremden Ursprungs aufnehmen können. Wohl besteht die Gefahr, daß die mächtigen Zechenhandelsgesellschaften versuchen werden, den freien Handel aus dem Felde zu schlagen, und durch Preisunterbietungen den Absatz der Ruhrkohle im bestrittenen Gebiet erschweren. Die Fälle eines ungesunden Wettbewerbs der Händler untereinander sind aber durch die Maßnahme ausgeschlossen, daß beide Handelsarten allein vom Syndikat beziehen müssen und soweit das Auslandsgeschäft in Betracht kommt, übt das Syndikat eine scharfe Kontrolle über die Preisbildung aus, um eine Verschleuderung deutscher Kohle zu verhindern.

2.) Die Ablösung der Vorverträge.

Während des Bestehens der Ruhrkohle hatten nicht nur die außenstehenden Zechen, sondern auch solche, die dem Syndikat angegliedert waren, eine Reihe langfristiger Lieferungsverträge mit Händlern und Verbrauchern abgeschlossen, um bei einer eventl. Auflösung des Syndikates gegen eine syndikatslose Periode gerüstet zu sein[2]). Die Ablösung dieser Vorverträge spielte bei den Erneuerungsverhandlungen eine große Rolle, denn es galt, in dieser Frage eine allgemein befriedigende Lösung für sämtliche Zechen zu treffen. Eine Einigung mit den in Betracht kommenden Zechen wurde dahingehend erzielt, daß die Mitglieder sich verpflichten, während der Dauer des Vertrages sich jedes Angebots und jedes Verkaufs ihrer Erzeugnisse an Dritte zu enthalten und bereits getätigte Verträge mit Nutzen und Schaden auf das Syndikat zu übergeben. Mit jeder einzelnen Zeche, die außersyndikatliche Lieferungserträge abgeschlossen hatte, wurde ein besonderes Abkommen getroffen. In den

[1]) Berliner Börsenzeitung vom 10. 5. 1925.
[2]) Kölnische Zeitung vom 26. 3. 1925.

meisten Fällen erklärte sich das Syndikat bei der Einigung prinzipiell bereit, den einzelnen Zechen für den Verzicht auf die Ausführung der Verträge eine Abfindung zu zahlen. Hierbei wurden die Vorverträge einer genauen Prüfung unterzogen, denn manche Zeche hatte nur bloße Scheinverträge abgeschlossen, um bei deren Ablösung einen besonderen finanziellen Vorteil zu gewinnen. Nicht mit allen Syndikatsmitgliedern konnte auf dieser Grundlage eine Einigung erzielt werden; so blieb z. B. der in früherer Zeit abgeschlossene Lieferungsvertrag der Zeche Langenbrahm, dessen Anerkennung sie sich im Prozeßwege erkämpft hatte, in Zukunft bestehen und die Abwicklung der Zeche selbst unter Anrechnung auf die Verkaufsbeteiligung überlassen. Mit dieser grundsätzlichen Regelung in der Ablösung der Vorverträge war ein Stein des Anstoßes aus der Welt geschafft.

3.) Die Syndikatshandelsgesellschaften und deren Abnahmebedingungen.

Im unbestrittenen Absatzgebiet wurde die Verkaufssyndizierung nach dem neuen Vertrag strikte durchgeführt und der Weitervertrieb der Ruhrkohle den Syndikatshandelsgesellschaften überlassen, die teils unmittelbar, teils mit Hilfe von Zwischenhandelsfirmen die Lieferungen tätigen. Das unbestrittene Gebiet ist in 28 Reviere eingeteilt, welche zu Verkaufsbezirken der einzelnen Syndikatshandelsgesellschaften zusammengefaßt sind[1]). Am weitesten nach Norden gelegen bildet das Syndikatsrevier 2 den Wirkungsbereich der Deutschen Kohlenhandelsgesellschaft Lüders und Sonnewald & Co. in Bremen für die Bezirke Oldenburg, Bremen, Ostfriesland und Nord-West-Hannover. Südlich an das vorgenannte Revier schließen sich die Reviere 3 und 6 (Hannover und Braunschweig) an, welche das Arbeitsfeld der Kohlenhandelsgesellschaft Westfalia, Wiesebrock, Schulte & Co. in Hannover bilden. Die Reviere 4 und 5 (Münster, Osnabrück, Dortmund, Bielefeld und Minden werden durch die Westfälische Kohlenhandelsgesellschaft Bellwinkel, Börsing & Co., in Dortmund beliefert. Außer den Handelsgesellschaften in Bremen, Hannover und Dortmund stammen noch aus der Zeit der Jahrhundertwende die Kohlenhandelsgesellschaft Glückauf, Apt, Beck & Co., in Kassel, welche das ausgedehnte Revier 17 (Kurhessen, Thüringen, Oberhessen) zu bearbeiten hat, und die Westfälische Kohlen- und Koks-Verkaufs-Gesellschaft Knauer, Butzmann & Co. in Magdeburg, der das Revier 7 (Provinz Sachsen) untersteht. Das größte Verkaufsgebiet von allen Handelsgesellschaften des Syndikates hat die bekannteste, nämlich das Kohlenkontor Weyhenmeyer & Co, Kommanditgesellschaft Mülheim-Ruhr, Geschäftsstellen in Mannheim und Duisburg, welches unter dem Namen „Rheinische Kohlenhandels- und Reedereigesellschaften m. b. H., Mülheim-Ruhr" im Jahre 1903 gegründet worden ist und die Syndikatsreviere 20—23, 25—27, nämlich ganz Süddeutschland, beliefert. Das am weitesten nach Osten vorgeschobene Revier ist das der Westfälischen Kohlenverkaufsgesellschaft Vollrath, Weck & Co. in Berlin für das Revier 24 (Berlin). Neueren Datums sind die vier Handelsgesellschaften, die das Rheinisch-Westfälische

[1]) H. Emmendörfer, Die Organisation des Ruhrkohlenhandels in Deutsche Kohlenzeitung vom 7. 12. 1926.

Industriebezirk und das südlich daran anschließende Rheinland zu bearbeiten haben. Das Gebiet der Kohlenhandelsgesellschaft Bergkohle, Scholten, Buchmann & Co. in Düsseldorf fällt zusammen mit dem Revier 11 (Bergisches Land), die Kohlenhandelsgesellschaft Mark, Siepmann, Schrader & Co, in Hagen i. W. hat die Reviere 12 (Bochum, Witten, Lüdenscheid), 13 (Hagen, Arnsberg) und 16 (Siegen, Dillenburg) zu beliefern, die Kohlenhandelsgesellschaft Niederrhein, Weyer, Franke & Co. in Duisburg umschließt die Reviere 8 (Kempen, Cleve), 9 (Essen, Duisburg, Ruhrort, Emmerich), und 10 (München-Gladbach, Krefeld). Der Bereich der Ruhrkohlenhandelsgesellschaft Hansa, Siemons, Kallmeier & Co. in Köln deckt sich mit den Revieren 14 (Regierungsbezirk Köln, linksrheinisch und Aachen), 15 (Regierungsbezirk Köln, rechtsrheinisch), 18 (Regierungsbezirk Köln, rechtsrheinisch), 18 (Regierungsbezirk Koblenz, linksrheinisch und Trier) und 19 (Regierungsbezirk Koblenz rechtsrheinisch). Die Syndikatshandelsgesellschaften des unbestrittenen Absatzgebietes haben, wie bereits erwähnt, eine völlige Umgestaltung dadurch erfahren, daß nicht mehr das Syndikat und die früher beteiligten freien Kohlengroßhändler die Gruppe der Gesellschafter bilden, sondern jetzt die Mitgliedzechen des Syndikates und einzelne den Zechen nahestehende Kohlenhandelsfirmen als Kommanditisten eingetragen sind. Das Alleinverkaufsrecht in den einzelnen Revieren ist den Syndikatshandelsgesellschaften übertragen und da sowohl der freie Handel wie der Zechenhandel ihre Brennstoffe von den Syndikatshandelsgesellschaften beziehen müssen, sind sie auf Gedeih und Verderb mit dem Syndikat verbunden. Nur durch prompte Erfüllung der der Produktion gegenüber eingegangenen Verpflichtungen ist der Handel in der Lage, selbst zu florieren und eine gleichmäßige Versorgung der Verbraucherschaft zu gewährleisten. Selbst wenn die Einhaltung der Lieferungsbedingungen des Syndikates vom Handel so gut, wie es eben möglich ist, durchgeführt wird, bedeuten die Abnahmebedingungen eine unbillige Härte und lassen dem Händler nur wenig Spielraum zur freien Entfaltung seiner Arbeitstätigkeit, die in der Hauptsache darin besteht, durch Ausdehnung seines eigenen Kundenkreises das Absatzgebiet der Ruhrkohle zu erweitern. Dem Geschäftsverkehr zwischen Syndikat und Handel werden die Zahlungs- und Lieferungsbedingungen zugrunde gelegt, und da diese einen wesentlichen Bestandteil der Handelsfrage darstellen, soll der Hauptinhalt wiedergegeben werden[1]).

Im Interesse einer gleichmäßigen Beschäftigung seiner Mitgliedszechen legt das Syndikat den Händlern die Verpflichtung auf, die Kohlen in annähernd gleichen Monatsraten, möglichst gleichmäßig auf die Arbeitstage verteilt, abzunehmen, wobei die Abnahme auf dem Bahnwege erfolgt und etwaige Lieferung über die Wasserstraße in Ausnahmefällen nur mit Genehmigung des Syndikates gestattet wird. Alle Sendungen gehen auf Kosten und Gefahr der Händler, die auch alle Abgaben zu tragen haben, die durch Reichs- und Staatsgesetze eingeführt werden und den Verkehr belasten. Bei der Ausführung der Bestellung, die in Eisenbahnwagen erfolgt, mit der Tragfähigkeit, wie sie von der Eisenbahnbehörde den Zechen zur Verfügung gestellt werden, behält sich das Syndikat das Recht der vollen Ausnutzung des Ladegewichtes vor. Auch kann den Händlern Lieferung an bestimmten Tagen

[1])Lieferungsbedingungen A und B. Nach Mitteilung des Syndikates.

nicht gewährleistet werden. Zu diesen Bedingungen treten noch eine Reihe andere, die dem Käufer ein hohes Maß von Pflichten auferlegen und ihm keinen anderen Vorteil gewähren, als das zu einem Vorzug werdende Recht des unmittelbaren Geschäftsverkehrs mit dem Syndikat. Dahin gehört der mit der Regelmäßigkeit der Abnahme zusammenhängende Vorbehalt des Syndikates, den Händlern, die während der Monate April bis August mit der Abnahme im Rückstand bleiben, die Lieferungen während der Wintermonate in demselben Verhältnis zu verkürzen. Das Syndikat ist zur Lieferung einzelner Sorten nur insoweit verpflichtet, als die Händler in den übrigen Sorten ihren sämtlichen Abnahmeverpflichtungen nachgekommen sind, ohne daß das Syndikat sich durch diese Bestimmung der ihm im Falle säumiger Abnahme gesetzlich zustehenden Rechte begibt. Die Kaufpreise des Syndikates verstehen sich in Reichsmark und sind abzüglich des Preisnachlasses, der den Händlern in besonderen Fällen bis auf weiteres bewilligt wird, ohne Aufforderung zahlbar in bar ohne Abzug bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats. Bei späterem Zahlungseingang werden vom Ablauf der Zahlungsfrist ab Zinsen in Höhe von 1 Prozent über den jeweiligen Lombardsatz der Reichsbank erhoben und außerdem bleibt die Berechnung der jeweiligen Geldbeschaffungskosten dem Syndikat vorbehalten. Die Preise gelten für eine Tonne von 1000 Kilogramm frei Eisenbahnwagen auf den liefernden Zechen. Durch neue Steuern oder sonstige auf Gesetz oder Verordnung beruhende Auflagen auf Bergwerkserzeugnisse oder deren Lieferung werden die Preise entsprechend erhöht. Soweit Preise ab Zeche in Betracht kommen, wird bei Verladungen in den Kanalhäfen und in den Rheinzechenhäfen für das Ueberladen von Kohle und Koks in das Schiff eine Gebühr von jeweils festzusetzender Höhe erhoben. Im Uebrigen sind die Händler verpflichtet, die vom Syndikat erlassenen Preis- und Verkaufsvorschriften in allen Punkten einzuhalten. Preisnachlässe in irgend einer Form sind bei Lieferungen an Verbraucher und an den Platzhandel nicht gestattet; lediglich an Zwischengroßhändler darf eine Rabattgewährung erfolgen. Da Preisausschreitungen in ihrer überwiegenden Mehrzahl nicht bei den Syndikatshandelsgesellschaften, sondern bei deren Unterabnehmer vorgekommen sind, ordnet das Syndikat an, daß auch dem etwaigen Wiederverkäufer diese Verpflichtungen aufzuerlegen sind. Bei Zuwiderhandlungen erhöhen sich in jedem Falle die Preise um Mk. 1,— für die Tonne und dabei ist es gleichgültig, ob der Händler selbst oder seine Abnehmer sich gegen die Bestimmungen verstoßen haben; der Händler hat gleichzeitig für seine sämtlichen Nachmänner zu haften. Wiederholte Zuwiderhandlungen gegen irgendeine Vertragsbestimmung berechtigen das Syndikat, sofort die Lieferungen einzustellen und vorbehaltlich der sonstigen Rechte ohne Fristfestellung vom Vertrag zurückzutreten.

Eine große Rolle für den Händler spielt die Exklusivklausel, die den Abnehmern verbietet, andere als Syndikatskohle zu beziehen, auch wenn sie vom Syndikat nicht ihre ganzen Bedarfsmengen erhalten können und für den Rest auf die Kohle anderen Ursprungs angewiesen sind. Die Preise sämtlicher bestehenden Lieferungsverträge erhalten einen Aufschlag von Mk. 1,— pro Tonne für die ganze Vertragszeit, falls die Händler Koks von Kokereien oder Kohlen und Briketts von Zechen und Brikettfabriken, die der Ruhrkohle nicht angehören, ohne

Genehmigung des Syndikates mittelbar oder unmittelbar kaufen oder vertreiben.

Betriebsstörungen oder Betriebseinschränkungen, Arbeiterausstände usw., gleichviel ob solche durch Vertragsbruch oder vorausgegangene Kündigungen eintreten, überhaupt alle Ereignisse und Ursachen außerhalb des Machtbereichs des Syndikates oder deren Folgen, welche die Herstellung und den Versand hindern und verzögern, entbinden das Syndikat von der Lieferung; die ausfallenden Mengen werden nicht nachgeliefert. Der Händler wird durch diese Bestimmung besonders hart getroffen, da er in solchen Fällen nicht zu dem Aushilfsmittel des Bezugs von Kohlen anderer Länder greifen darf, wenn er nicht Gefahr laufen will, durch Erhöhung des Einkaufspreises außerordentlich stark belastet zu werden oder gar die Verbindung mit dem Syndikat ganz zu verlieren. In Fällen von Mobilmachung und Krieg wird wegen der dadurch bedingten Erhöhung der Selbstkosten eine neue Preisvereinbarung mit den Händlern erfolgen. Ist keine Einigung zu erzielen, so ist jede Partei berechtigt, vom Vertrage zurückzutreten.

Die Belieferung an Eisen- und Stahlwerke, zu denen auch Hochofenwerke gehören, an Eisenbahnen, an die Reichsmarine, an Brikettfabriken. Kokereien, Gasanstalten und Elektrizitätswerke behält sich das Syndikat selbst vor und ist den Händlern ohne Genehmigung des Syndikates nicht gestattet. Ferner ist jede Umbehandlung und der Weiterversand von der Station, nach welcher die Mengen verfügt sind, unter Androhung einer Preiserhöhung von Mk. 10,— für die Tonne unzulässig.

Soweit auf gesetzlicher Grundlage erlassene Anordnungen die Erfüllung der vertraglichen Pflichten unmöglich machen, sind beide Parteien in diesem Falle entlastet.

Für die ordnungsmäßige Erfüllung der Verbindlichkeiten haben die Händler eine Sicherheit in Wertpapieren oder Bankbürgschaft zu stellen, deren Höhe in einer genügend erscheinenden Form vom Syndikat festgesetzt wird. Die Sicherstellung bedeutet eine weitere schwerwiegende Belastung des Händlers, der in den seltensten Fällen nur diese Vertragsbedingung seinen Abnehmern gegenüber wird anwenden können. Außerdem hat das Syndikat die Berechtigung, die als Faustpfand hinterlegte Sicherheit ohne weiteres für den laufenden Vertrag in Anspruch zu nehmen.

Literatur-Verzeichnis.

I. Bücher

Bartz, Otto, Aufbau und Tätigkeit des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats in ihrer Entwicklung von 1893—1912, Borna 1913.
Becker, O., Deutschlands Kohlenhandel, Tübingen 1903.
Beckerath, H. v., Industrielle Kartelle der Gegenwart, ein Ueberblick, Berlin 1926.
Bockhoff, W., Der Steinkohlenmarkt Deutschlands in den letzten 20—25 Jahren unter besonderer Berücksichtigung des Einflusses des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates auf die Preisentwicklung, München 1904.
Bonikowsky, H., Der Einfluß der industriellen Kartelle auf den Handel, Jena 1907.
Borchardt, K. und Pilz, W., Der Deutsche Kohlenhandel, Handbuch der Kohlenwirtschaft, Berlin 1926.
Borchardt, K., 20 Jahre deutscher Kohlenhandel, Kohlenhandelsfragen, Berlin 1925.
Burger, Jos., Der Kohlenhandel der Pfalz. Kohlenhandelsfragen, Berlin 1925.
Buschmann, H., Bergbausyndikat oder freie Wirtschaft? Untersuchung der Zweckmäßigkeit der Syndizierung des Kohlenbergbaues auf Grund der geschichtlichen Entwicklung des Rheinisch-Westfälischen-Kohlensyndikates, Berlin 1926.
Ebner, G., Der deutsche Kohlenhandel in seiner Entwicklung von 1880 bis 1907, Leipzig 1909.
Effertz, R., Der Niederrheinisch-Westfälische Kohlenbergbau im 1. Semester des Jahres 1894, Essen 1894.
Effertz, R., Die Kohlenverkaufsvereine und ihre wirtschaftliche Notwendigkeit, Essen 1899.
Effertz, R., Die Niederrheinisch-Westfälische Kohlenindustrie in ihren Existenzbedingungen früher und jetzt unter besonderer Bezugnahme auf das K.-S., Essen 1895.
Effertz, R., Kohlenverkaufsvereine u. öffentliche Meinung, Dortmund 1890.
Effertz, R., Was sind normale Kohlenpreise?, Essen 1891.
Ehrenberg, Handel, Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 5. Bd., 4. Aufl., Jena 1923.
Emmendörfer, H., Die Organisation des Ruhrkohlenhandels, Berlin 1926.
Festschrift für Ludwig Wiesinger, Kohlenhandelsfragen, Verlag Deutsche Kohlenzeitung, Berlin 1925.
Forstreuter, V., Organisation der Kohlenindustrie und des Kohlenhandels in Deutschland, Berlin 1902.
Franken, P., Syndikatshandel oder Freihandel im Kohlenabsatz? Köln 1925.
Goetzke, W., Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat und seine wirtschaftliche Bedeutung, Essen 1905.
Hager, E. H., Der Import englischer Kohlen nach Deutschland unter den Einwirkungen der Zwangswirtschaft, Kohlenhandelsfragen, Berlin 1925.

Isay, R., Kohlenwirtschaftsgesetz mit Ausführungsbestimmungen, Mannheim 1920.
Jüngst, E. Arbeitslohn und Unternehmergewinn, Essen 1906.
Jüngst, E., Die Entwicklung des Niederrheinisch-Westfälischen Steinkohlenbergbaues in der 2. Hälfte des 19. Jahrh., Berlin 1904.
Jüngst, E., Entwicklungstendenzen im Bergbau, Essen 1910.
Jüngst, E., Festschrift zur Feier des 50 jährigen Bestehens des Vereins für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund, Essen 1908.
Kanitz v. — Podangen, Die Kohlenverkaufsvereine und ihre wirtschaftliche Berechtigung, Berlin 1891.
Kerscht, W., Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in seiner geschichtlichen Entwicklung von 1910—1920; Freiburg 1923.
Köngeter, E., Das Kohlenwirtschaftsgesetz und der Kohlenhandel, Berlin 1920.
Kohlenringe, Berlin 1891.
Lexis, Kohlen, Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 5. B., 4. Aufl.
Lexis, Handel in Schönbergs Handwörterbuch der politischen Oekonomie, 2. Bd., 4. Aufl.
Lieferung, M., Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat und sein Einfluß auf die Kohlenpreise und die Lage der Bergarbeiter, Dortmund 1911.
Liefmann, R., Die Kartelle in und nach dem Kriege, Berlin 1918.
Liefmann, R., Kartelle und Trusts, Stuttgart 1924.
Liefmann, R., Kartelle, Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 5. Bd., 4. Aufl., Jena 1923.
Lüthgen, H., Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926.
Matoja, Handel in Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 5. Bd., 3. Aufl., Jena 1910.
Meisert, W., Die organisatorische Entwicklung der Rheinisch-Westfälischen Kohlenwirtschaft, Münster 1923.
Moßbach, F., Ueber die Bildung einer Handelsgesellschaft zum Zwecke des Ankaufs und Wiedervertriebs der Kohlenproduktion des Oberbergamtsbezirks Dortmund, Recklinghausen 1887.
Passow, R., Kartelle des Bergbaues, Leipzig 1911.
v. Philippowich, E., Grundriß der politischen Oekonomie, Tübingen 1920.
Pilz, A., Die Hüttenzechenfrage im Ruhrgebiet und Richtlinien für eine Erneuerung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates, Essen 1910.
Polster, O., Der Kohlenhandel in seiner Tätigkeit, Organisation und Selbsthilfe. Hamburg 1912.
Polster, O., Die Geschichte und Entwicklung des Kohlenhandels, Berlin 1903.
Poßberg, H., Die neuere Entwicklung des Kohlenmarktes in Deutschland, Berlin 1920.
Richtsteig. W., Die Kohlenhandelsgesellschaften des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats zu Essen, Münster 1923.
Salewsky, Handel in Handwörterbuch des Kaufmanns, 2. Bd., Hamburg 1925.

Sarter, Fr., Die Syndikatsbestrebungen im niederrheinisch-westfälischen Steinkohlenbezirk, Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Jena 1894.
Schmeißer, Ueber die Gewinnungs- und Absatzgebiete der wichtigeren nutzbaren mineralischen Bodenschätze Rheinland-Westfalens und Nassaus. Archiv für Eisenbahnwesen, Berlin 1888.
Spethmann, H., Die Großwirtschaft an der Ruhr, Breslau 1925.
Thoenes, W., Die Zwangssyndikate im Kohlenbergbau und ihre Vorgeschichte, Jena 1921.
Tiegs, H., Deutschlands Steinkohlenhandel mit besonderer Berücksichtigung des Fiskus, der Kohlenkartelle und Konsumenten, Berlin 1904.
Troeltsch, W., Die deutschen Industriekartelle vor und seit dem Kriege, Essen 1916.
v. Ungern — Sternberg, R., Die Industriegemeinschaft. Ein Weg zur organisatorischen Umbildung der deutschen Industriewirtschaft, Berlin 1925.
Thurau, H., Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in seiner Entwicklung und seinem Einfluß auf die Gestaltung der Ruhrkohlenwirtschaft, Diss., Erlangen 1927.
Wiedenfeld, K., Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat, Bonn 1912.
Wiedenfeld, K., Der Handel in der Volkswirtschaft, Kohlenhandelsfragen, Berlin, 1925.
Wiedenfeld, K., Das Persönliche im modernen Unternehmertum, Leipzig 1911.

II. Denkschriften und sonstige Materialien.

Das Micum-Abkommen des Ruhrbergbaues, Essen 1923.
Denkschrift betr. die Stillegung verschiedener Steinkohlenzechen des Ruhrgebiets, Berlin 1904.
Denkschrift des Syndikats vom 12. 3. 25 über die Versuche einer geeigneten Lösung der Handelsfrage.
Jahrbuch für den Oberbergamtsbezirk Dortmund, Essen 1910—27.
Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle, Berlin 1902, 1903.
Lieferungsbedingungen des Syndikates.
Syndikatsverträge und Akten des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates sowie private Informationen.

III. Zeitschriften.

Deutsche Kohlenzeitung.
Glückauf, Berg- und Hüttenmännische Zeitschrift.
Kartellrundschau, Zeitschrift für das Kartelwesen und verwandte Gebiete.
Stahl und Eisen, Zeitschrift für das deutsche Hüttenwesen.

IV. Zeitungen.

Berliner Börsenkurier
Berliner Tageblatt

Breslauer Zeitung
Deutsche Allgemeine Zeitung.
Deutsche Bergwerkszeitung
Essener Allgemeine Zeitung
Frankfurter Zeitung
Hannoverscher Kurier
Industrie- und Handelsblatt
Kölnische Zeitung
Kölnische Volkszeitung
Rheinisch-Westfälische Zeitung
Vossische Zeitung.

V. Jahresberichte.

Jahresbericht: des Bergbauvereins,
des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats,
des Reichskohlenrats und Reichskohlenverbandes und einiger Bergwerksgesellschaften.
Verschiedener Handelskammern.

Lebenslauf.

Ich, Robert Lohmann, bin geboren am 21. Juli 1902 in Werne, als Sohn des Wirtes Heinrich Lohmann. (Staatsangehörigkeit Preußen). Nach Besuch der Volksschule trat ich 1912 in die Oberrealschule I zu Bochum ein und erhielt dort 1921 das Reifezeugnis. 1921—22 war ich in der Effektenabteilung der Amtsbank zu Bochum tätig, bei der ich auch in den folgenden Oster- und Herbstferien beschäftigt wurde. 1922 nahm ich das Universitätsstudium auf und belegte zuerst vier Semester in Münster. Hier hörte ich hauptsächlich die Vorlesungen der Professoren Plenge, Bruck und Weber. 1924 ging ich nach Erlangen, wo ich im November 1925 das Diplomexamen bestand. Hier hörte ich die Vorlesungen der Professoren v. Eheberg und Moeller. Das Material für meine Dissertation wurde mir von dem Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat und vom Bergbauverein zur Verfügung gestellt.